

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ПРАВО

ECONOMIC THEORY AND LAW

Збірник наукових праць

Виходить щоквартально

Заснований у січні 2010 р.

№ 2 (29) 2017

Харків
«Право»
2017

*Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
(протокол № 12 від 21.04.2017 р.)*

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21210-11010 ПП від 16.02.2015 р.

Економічна теорія та право : зб. наук. пр. / редкол.: А. П. Гетьман та ін. – Х. : Право, 2017. – № 2 (29). – 220 с.

Засновник – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Видавець – Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

А. П. Гетьман – доктор юридичних наук, професор, академік НАПрН України (*голова редакційної колегії*); **Л. С. Шевченко** – доктор економічних наук, професор (*заступник голови редакційної колегії*); **Д. В. Задохайло** – доктор юридичних наук, професор (*заступник голови редакційної колегії*); **О. С. Марченко** – доктор економічних наук, професор (*відповідальний секретар*); **О. З. Ватаманюк** – доктор економічних наук, професор; **А. А. Гриценко** – доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України; **О. А. Гриценко** – доктор економічних наук, професор; **Н. І. Дучинська** – доктор економічних наук, професор; **Ю. К. Зайцев** – доктор економічних наук, професор; **Т. М. Камінська** – доктор економічних наук, професор; **В. С. Мілаш** – доктор юридичних наук, доцент; **В. Л. Мусіяка** – кандидат юридичних наук, професор; **Л. В. Нечипорук** – доктор економічних наук, професор; **О. Ф. Новікова** – доктор економічних наук, професор; **Л. Новіковене** – доктор філософії, доцент (Литва); **В. М. Пашков** – доктор юридичних наук, доцент; **О. П. Подцерковний** – доктор юридичних наук, професор; **В. В. Резнікова** – доктор юридичних наук, професор; **У. Я. Садова** – доктор економічних наук, професор; **В. Ю. Уркевич** – доктор юридичних наук, доцент; **Л. І. Федулова** – доктор економічних наук, професор; **О. В. Шаповалова** – доктор юридичних наук, професор; **М. В. Шульга** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України; **О. Л. Яременко** – доктор економічних наук, професор; **В. Л. Яроцький** – доктор юридичних наук, професор, член-кореспондент НАПрН України

Відповідальна за випуск **О. С. Марченко**

Збірник наукових праць «Економічна теорія та право»

зареєстрований ВАК України як наукове фахове видання з юридичних наук (наказ Міністерства освіти і науки України від 16.05.2016 № 515) та з економічних наук (наказ Міністерства освіти і науки України від 11.07.2016 № 820).

Збірник наукових праць зареєстровано і проіндексовано у таких міжнародних наукометричних базах: Index Copernicus International (ICV 2015: 56,37), Academic Research Index (ResearchBib), MIAR (Information Matrix for the Analysis of Journals), Google Scholar, Open Academic Journal Index, Polish Scholarly Bibliography, а також базах даних «Наукова періодика України» та «Бібліометрика української науки» Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського.

Адреса редакційної колегії: Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, вул. Пушкінська, 77, Харків, 61024

Тел. (057) 704-11-35; (057) 704-92-58

e-mail: ekonom@nula.edu.ua

ekonom_theory@ukr.net

Сайт: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

© Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, 2017

© Видавництво «Право», 2017

*Рекомендовано к печати и к распространению через сеть Интернет ученым советом
Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого
(протокол № 12 от 21.04.2017 г.)*

Свидетельство о государственной регистрации КВ № 21210-11010 ПР от 16.02.2015 г.

Экономическая теория и право : сб. науч. тр. / редкол.: А. П. Гетьман и др. – Харьков : Право, 2017. – № 2 (29). – 220 с.

Учредитель – Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого

Издатель – Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

А. П. Гетьман – доктор юридических наук, профессор, академик НАПрН Украины (*председатель редакционной коллегии*); **Л. С. Шевченко** – доктор экономических наук, профессор (*заместитель председателя редакционной коллегии*); **Д. В. Задыхайло** – доктор юридических наук, профессор (*заместитель председателя редакционной коллегии*); **О. С. Марченко** – доктор экономических наук, профессор (*ответственный секретарь*); **О. З. Ватаманюк** – доктор экономических наук, профессор; **А. А. Гриценко** – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Украины; **Е. А. Гриценко** – доктор экономических наук, профессор; **Н. И. Дучинская** – доктор экономических наук, профессор; **Ю. К. Зайцев** – доктор экономических наук, профессор; **Т. М. Каминская** – доктор экономических наук, профессор; **В. С. Милаш** – доктор юридических наук, доцент; **В. Л. Мусияка** – кандидат юридических наук, профессор; **Л. В. Нечипорук** – доктор экономических наук, профессор; **О. Ф. Новикова** – доктор экономических наук, профессор; **Л. Новиковене** – доктор философии, доцент (Литва); **В. М. Пашков** – доктор юридических наук, доцент; **О. П. Подчерковный** – доктор юридических наук, профессор; **В. В. Резникова** – доктор юридических наук, профессор; **У. Я. Садова** – доктор экономических наук, профессор; **В. Ю. Уркевич** – доктор юридических наук, доцент; **Л. И. Федулова** – доктор экономических наук, профессор; **О. В. Шаповалова** – доктор юридических наук, профессор; **М. В. Шульга** – доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент НАПрН Украины; **О. Л. Яременко** – доктор экономических наук, профессор; **В. Л. Яроцкий** – доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент НАПрН Украины

Ответственная за выпуск **О. С. Марченко**

Сборник научных трудов «Экономическая теория и право» зарегистрирован ВАК Украины как научное специализированное издание по юридическим наукам (приказ Министерства образования и науки Украины от 16.05.2016 № 515) и по экономическим наукам (приказ Министерства образования и науки Украины от 11.07.2016 № 820).

Сборник научных трудов зарегистрирован и проиндексирован в международных наукометрических базах: Index Copernicus International (ICV 2015: 56,37),

Academic Research Index (ResearchBib), MIAR (Information Matrix for the Analysis of Journals), Open Academic Journal Index, Polish Scholarly Bibliography, Google Scholar, а также базах данных «Научная периодика Украины» и «Библиометрика украинской науки» Национальной библиотеки Украины имени В. И. Вернадского.

Адрес редакционной коллегии: Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого, ул. Пушкинская, 77, Харьков, 61024

Тел. (057) 704-11-35; (057) 704-92-58

e-mail: ekonom@nulau.edu.ua

ekonom_theory@ukr.net

Сайт: <http://econlaw.nlu.edu.ua>

© Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого, 2017

© Издательство «Право», 2017

*The issue is recommended for publication and for distribution via the Internet
by the Academic Council of Yaroslav Mudryi National Law University
(the protocol No.12 of 21.04.2017)*

The certificate of the state registration KB № 21210-11010 ПП of 16.02.2015.

Economic Theory and Law : col. of sci. papers / editorial board: A. P. Hetman, etc. – Kharkiv : Pravo, 2017. – Issue No. 2 (29). – 220 p.

Founder – Yaroslav Mudryi National Law University

Publisher – Yaroslav Mudryi National Law University

EDITORIAL BOARD:

A. P. Hetman – Doctor of Legal Sciences, professor, academician of National Academy of Legal Sciences of Ukraine (*editor-in-chief*); **L. S. Shevchenko** – Doctor of Economic Sciences, professor (*deputy editor-in-chief*); **D. V. Zadykhailo** – Doctor of Legal Sciences, professor (*deputy editor-in-chief*); **O. S. Marchenko** – Doctor of Economic Sciences, professor (*executive secretary*); **N. I. Duchynska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **L. I. Fedulova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **A. A. Hrytsenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor, Member of the National Academy of Sciences of Ukraine; **O. A. Hrytsenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **T. M. Kaminska** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. S. Milash** – Doctor of Legal Sciences, Associate Professor; **V. L. Musiyaka** – PhD, Professor; **L. V. Nechyporuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. F. Novikova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **Lina Novikovienė** – PhD (Литва); **V. M. Pashkov** – Doctor of Legal Sciences, Associate Professor; **O. P. Podtserkovnyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **V. V. Reznikova** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **U. Ya. Sadova** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. V. Shapovalova** – Doctor of Legal Sciences, Professor; **M. V. Shulha** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **V. Yu. Urkevych** – Doctor of Legal Sciences, Associate Professor; **O. Z. Vatamanyuk** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **O. L. Yaremenko** – Doctor of Economic Sciences, Professor; **V. L. Yarotskyi** – Doctor of Legal Sciences, Professor, Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine; **Yu. K. Zaitsev** – Doctor of Economic Sciences, Professor

Managing editor – **O. S. Marchenko**

The collection of scientific papers «Economic Theory and Law»

is registered by the Higher Attestation Commission of Ukraine as a scientific professional publication in legal sciences (Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine of the 16.05.2016 № 515) and in economic sciences

(Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine of the 11.07.2016 № 820).

The collection of scientific papers registered and indexed in the international scientometric databases: Index Copernicus International (ICV 2015: 56,37), Academic Research Index (ResearchBib), MIAR (Information Matrix for the Analysis of Journals), Open Academic Journal Index, Polish Scholarly Bibliography, Google Scholar, as well as databases «Scientific Periodicals Ukraine» and «Bibliometryka Ukrainian science» of V. I. Vernadsky National library of Ukraine.

Address of the editorial board: Yaroslav Mudryi National Law University, 77, Pushkinska St., Kharkiv, 61024.

Tel.: (057) 704-11-35; (057) 704-92-58;

e-mail: ekonom@nulau.edu.ua

ekonom_theory@ukr.net

Website: <http://econtlaw.nlu.edu.ua>

© Yaroslav Mudryi National Law University, 2017

© Publisher «Pravo», 2017

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

КАМІНСЬКА Т. М.

Щодо альтернативних моделей обов'язкового медичного страхування
в Україні 14

ШКУРУПІЙ О. В., ФЛЕГАНТОВА А. Л.

Варіативні можливості розвитку економіки України на основі використання
інноваційно-інвестиційного потенціалу 25

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Міжнародні стратегічні альянси в юридичному бізнесі 36

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

МАРЧЕНКО О. С.

Юридичні практики «Pro bono»: зміст та чинники розвитку в Україні 50

КРУГЛИЙ СТІЛ

«ДОСЯГНЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЮРИДИЧНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ»

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Інноваційна компетентність юристів: сигнали для правової освіти 61

ГРИЦЕНКО О. А.

Діяльність юридичних фірм на ринку нерухомості 64

КАМІНСЬКА Т. М.

Що адвокат повинен знати про аутсорсинг в охороні здоров'я? 65

КАМІНСЬКА Т. М., ГЕЙВАНДОВ В. А.

Нові тенденції на ринку юридичних послуг України 68

МАРЧЕНКО О. С.

Консультаційний менеджмент у сфері юридичного бізнесу: зміст та функції 71

НЕЧИПОРУК Л. В.

Страховий захист бізнесу 74

ГУБІН К. Г.	
Вплив структури конкурентних переваг на доходи юридичних фірм в Україні	76
ЛЕВКОВЕЦЬ О. М.	
Ребрендинг юридичної фірми: потенціал та ризики.....	78
МОЖАЙКІНА Н. В., КОСТЮК В. Д.	
Головні напрями підтримки малого та середнього підприємництва	82
МОЖАЙКІНА Н. В., ПОПЕНКО О. В.	
Консалтинг як ефективний елемент управлінської інфраструктури та підтримки бізнесу в Україні	84
МОЖАЙКІНА Н. В., СЛУХАЙ В. В.	
Перспективи розвитку лізингового бізнесу в Україні.....	86
НАБАТОВА О. О.	
Інформаційні технології в юридичному бізнесі.....	88
НАБАТОВА О. О., МОВЧАН Д. Г.	
Юридичний аутсорсинг	91
ОВСІЄНКО О. В.	
Юридичний бізнес як інститут правової економіки	93
ЧУПРИНА О. О.	
Суб'єкти управління в юридичних фірмах	95
ЯРМАК О. В.	
Консалтинговий комплекс як чинник конкурентоспроможності юридичного бізнесу	97
ЖДАНОВА В. А.	
Світові тенденції у розвитку юридичної освіти.....	100

ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО

ІВАСШІНА Н. В., ГУРАК Л. В.	
Державно-приватне партнерство в паливно-енергетичному комплексі України та доцільність його впровадження	103
КУЗЬМІНА М. М.	
Форми інвестування у відновлювальну енергетику	112
БАБАЙ Д. О.	
Кабінет Міністрів України як суб'єкт організаційно-господарських повноважень в інноваційній сфері.....	122
ВАКІМ В. Е.	
Стимулювання інноваційної діяльності: порівняльно-правовий аспект	134
ЛАВРЕНЮК Т. А.	
Принципи господарського права як засіб правового регулювання	146

МЕНІВ Я. О.	
Правові форми об'єднання підприємств у господарській організації великого бізнесу	157
ОМАРОВ А. М.	
Актуальні питання правової кваліфікації суб'єктів малого бізнесу.....	169
ТЕРТИШНА Л. С.	
Регіональна політика держави: завдання господарсько-правового забезпечення	181
КОСІНОВА К. С.	
Аутсорсинг як засіб розвитку та зміцнення національної економіки України	193

НАУКОВІ ЗДОБУТКИ

ШЕВЧЕНКО Л. С.	
Теорія та практика розбудови регіональних інноваційних екосистем	205
ЛОЗОВОЙ В. О.	
Економічні пріоритети розвитку університетської освіти в умовах інформаційної цивілізації.....	206
УКРАЇНСЬКА Л. О.	
Юридичний консалтинг: досвід економічного аналізу	208
Вимоги до оформлення статей у збірнику «Економічна теорія та право».....	211

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

КАМИНСКАЯ Т. М.

К вопросу об альтернативных моделях обязательного медицинского страхования
в Украине.....14

ШКУРУПИЙ О. В., ФЛЕГАНТОВА А. Л.

Вариативные возможности развития экономики Украины на основе
использования инновационно-инвестиционного потенциала25

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВА

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Международные стратегические альянсы в юридическом бизнесе.....36

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВА

МАРЧЕНКО О. С.

Юридические практики «Pro bono»: содержание и факторы развития
в Украине.....50

КРУГЛЫЙ СТОЛ «ДОСТИЖЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ»

ШЕВЧЕНКО Л. С.

Инновационная компетентность юристов: сигналы для правового образования.....61

ГРИЦЕНКО Е. А.

Деятельность юридических фирм на рынке недвижимости.....64

КАМИНСКАЯ Т. М.

Что адвокат должен знать об аутсорсинге в здравоохранении?65

КАМИНСКАЯ Т. М., ГЕЙВАНДОВ В. А.

Новые тенденции на рынке юридических услуг Украины68

МАРЧЕНКО О. С.

Консультационный менеджмент в сфере юридического бизнеса:
содержание и функции.....71

НЕЧИПОРУК Л. В.	
Страховая защита бизнеса.....	74
ГУБИН К. Г.	
Влияние структуры конкурентных преимуществ на доходы юридических фирм в Украине.....	76
ЛЕВКОВЕЦ Е. Н.	
Ребрендинг юридической фирмы: потенциал и риски.....	78
МОЖАЙКИНА Н. В., КОСТЮК В. Д.	
Основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства.....	82
МОЖАЙКИНА Н. В., ПОПЕНКО О. В.	
Консалтинг как эффективный элемент управленческой инфраструктуры и поддержки бизнеса в Украине.....	84
МОЖАЙКИНА Н. В., СЛУХАЙ В. В.	
Перспективы развития лизингового бизнеса в Украине.....	86
НАБАТОВА О. А.	
Информационные технологии в юридическом бизнесе.....	88
НАБАТОВА О. А., МОВЧАН Д. Г.	
Юридический аутсорсинг.....	91
ОВСИЕНКО О. В.	
Юридический бизнес как институт правовой экономики.....	93
ЧУПРИНА Е. А.	
Субъекты управления в юридических фирмах.....	95
ЯРМАК О. В.	
Консалтинговый комплекс как фактор конкурентоспособности юридического бизнеса.....	97
ЖДАНОВА В. А.	
Мировые тенденции в развитии юридического образования.....	100

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРАВО

ИВАСИШИНА Н. В., ГУРАК Л. В.	
Государственно-частное партнерство в топливно-энергетическом комплексе Украины и целесообразность его внедрения.....	103
КУЗЬМИНА М. Н.	
Формы инвестирования в возобновляемую энергетику.....	112
БАБАЙ Д. О.	
Кабинет Министров Украины как субъект организационно-хозяйственных полномочий в инновационной сфере.....	122

ВАКИМ В. Э.	
Стимулирование инновационной деятельности: сравнительно-правовой аспект	134
ЛАВРЕНЮК Т. А.	
Принципы хозяйственного права как средство правового регулирования.....	146
МЕНИВ Я. А.	
Правовые формы объединения предприятий в хозяйственные организации большого бизнеса	157
ОМАРОВ А. М.	
Актуальные вопросы правовой квалификации субъектов малого бизнеса	169
ТЕРТЫШНА Л. С.	
Региональная политика государства: задачи хозяйственно-правового обеспечения	181
КОСИНОВА Е. С.	
Аутсорсинг как средство развития и укрепления национальной экономики Украины.....	193

НАУЧНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ

ШЕВЧЕНКО Л. С.	
Теория и практика развития региональных инновационных экосистем	205
ЛОЗОВОЙ В. О.	
Экономические приоритеты развития университетского образования в условиях информационной цивилизации.....	206
УКРАИНСКАЯ Л. О.	
Юридический консалтинг: опыт экономического анализа	208
Требования к оформлению статей в сборнике «Экономическая теория и право»	211

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

KAMINSKA T. M.

On the issue of alternative models of mandatory health insurance in Ukraine.....14

SHKURUPIY O. V., FLEHANTOVA A. L.

Variable opportunities of Ukrainian economy development on the basis of innovative and investment potential using.....25

ECONOMIC THEORY OF LAW

SHEVCHENKO L. S.

International strategic alliances in legal business36

ECONOMIC ANALYSIS OF LAW

MARCHENKO O. S.

The practice of law «Pro bono»: the contents and factors of development in Ukraine.....50

ROUND-TABLE DISCUSSION

«ACHIEVEMENTS AND ISSUES OF DEVELOPMENT OF LEGAL SERVICES BUSINESS IN UKRAINE»

SHEVCHENKO L. S.

Innovative competency of lawyers: signals for legal education61

HRYTSENKO O. A.

The law firms' activities in the market of Real Estate.....64

KAMINSKA T. M.

What should a lawyer know about outsourcing in health care?.....65

KAMINSKA T. M., HEIVANDOV V. A.

New trends in the legal services market of Ukraine68

MARCHENKO O. S.

Consulting management in the sphere of legal services business: the sense and functions.....71

NECHYPORUK L. V.	
Insurance protection of business	74
HUBIN K. H.	
Influence of the structure of competitive advantages on revenues of legal services firms in Ukraine.....	76
LEVKOVETS O. M.	
Rebranding a legal services firm: potential and risks.....	78
MOZHAIKINA N. V., KOSTYUK V. D.	
The basic directions of support of small and medium enterprise.....	82
MOZHAIKINA N. V., POPENKO O. V.	
Consulting as effective element of management and business support infrastructure in Ukraine	84
MOZHAIKINA N. V., SLUKHAI V. V.	
Perspectives of leasing business in Ukraine.....	86
NABATOVA O. O.	
Information technologies in legal business.....	88
NABATOVA O. O., MOVCHAN D. G.	
Legal process outsourcing.....	91
OVSIIENKO O. V.	
Law business as an institute of legal economy	93
CHUPRYNA O. O.	
Subjects of management in law firms	95
YARMAK O. V.	
Consulting complex as a factor of competitiveness of a legal services business.....	97
ZHDANOVA V. A.	
World trends in the development of legal education.....	100

ECONOMIC LAW

IVASISHYNA N. V., HURAK L. V.	
Public-private partnership in Ukraine’s fuel and energy complex and expediency of its introduction.....	103
KUZMINA M. N.	
Forms of investment in renewable energy	112
BABAI D. O.	
Cabinet of Ministers of Ukraine as an agent of organizational and economic authorities in innovation	122

WAKIM W. E.	
Stimulation of innovative activities: comparative and legal aspect.....	134
LAVRENUK T. A.	
Principles of economic law as a means of legal regulation	146
MENIV Ya. O.	
Legal forms of the business combinations in the economic organizations of big business.....	157
OMAROV A. M.	
Actual issues of legal qualification of small business entities	169
TERTYSHNA L. S.	
Regional policy of the state: tasks of economic and legal ensuring	181
KOSINOVA K. S.	
Outsourcing as a means of development and strengthening of the national economy of Ukraine.....	193

SCIENTIFIC ACHIEVEMENTS

SHEVCHENKO L. S.	
Theory and practice of development of regional innovation ecosystems.....	205
LOZOVOY V. O.	
Economic priorities of development of University education under information civilization.....	206
UKRAYINSKA L. O.	
Legal consulting: experience of economic analysis.....	208
Requirements for the articles in collection of scientific papers	
«Economic Theory and Law»	211

УДК 330.1:364.3:61(477)

Т. М. КАМІНСЬКА

доктор економічних наук, професор
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: kamtm@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-1359-834X



ЩОДО АЛЬТЕРНАТИВНИХ МОДЕЛЕЙ ОBOB'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ¹

Стаття присвячена аналізу альтернативних моделей обов'язкового медичного страхування. Обґрунтовано передчасність підключення до нього приватних страхових компаній України, а також впровадження додаткового податку для працівників і роботодавців. Пропонується оптимальна національна модель, заснована на бюджетному фінансуванні страховика.

Ключові слова: обов'язкове медичне страхування, страхові компанії, переваги, альтернативні витрати, ризики.

JEL Classification: I 18.

Постановка проблеми. Обов'язкове медичне страхування має цілу низку переваг порівняно з виключно бюджетним фінансуванням охорони здоров'я. Страхування дозволяє мінімізувати ризик непередбачених витрат за рахунок

¹ Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (№ державної реєстрації 0111u000961) та фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (№ державної реєстрації 0115U000326).

поєднання багатьох полісів в один диверсифікований портфель, завдяки чому створюються умови для кращого доступу споживачів до медичних послуг. Обов'язкове медичне страхування здійснює цю функцію краще, ніж добровільне, тому що обов'язок страхуватися узаконено. Посилюється соціалізація медичного обслуговування, адресне використання страхових платежів, громадський контроль за ним. Страхові структури контролюють витрати лікарень і свої виплати, що відповідає світовій тенденції стримування непродуктивних витрат на охорону здоров'я. Відсутність обов'язкового медичного страхування вигідна для гравців тіньової економіки – від лікарів до фармацевтичних компаній і недобросовісних управлінців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тривалий час в Україні не припиняються дискусії щодо моделі фінансування охорони здоров'я. Одні автори пропонують виключно бюджетне фінансування, другі – формалізацію платних платежів лікарям. І. Б. Філонова робить акцент на впровадженні вітчизняних технологій у медичних закладах [5]. Проте медичним страхуванням опікуються швидше науковці-медики, ніж економісти і юристи. Так, науковець з економіки О. І. Тулай правильно зауважує: «Дієвою є така система охорони здоров'я, яка забезпечує вчасне та адресне надання якісних послуг» [4, с. 84]. Втім робить акцент на інших, ніж страхування, засобах – розподілу державних медичних субвенцій, розвитку партнерства між державною владою, приватним капіталом та громадським сектором, ефективності державних закладів охорони здоров'я. Політики теж періодично проявляють активність щодо обов'язкового медичного страхування і вносять нові і нові проекти закону до парламенту. Його ідеальна модель передбачає прозорий рух коштів від платника страхового внеску до хворої людини, без марних втрат. Дискусійним питанням на шляху реформи охорони здоров'я залишається визначення продавця страхових послуг і одночасно розпорядника коштів, що виділяються на медичне обслуговування громадян.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз альтернативних моделей обов'язкового медичного страхування та пропонування найбільш оптимальної для сучасної України, з урахуванням обмежених ресурсів охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу. Економічний підхід до вибору моделі страхування полягає у зіставленні переваг і альтернативних витрат від впровадження кожної з них. Перша модель – це виключно соціальне обов'язкове медичне страхування, яке не передбачає участі приватних компаній. Розпорядження обсягом коштів на медицину делегується єдиному національному фонду страхування з територіальними відділеннями. Роботодавці і робітники сплачують страхові платежі. Головним регулятором процесу страхування

є закон. Переваги цієї моделі полягають у тому, що спрацьовує позитивний ефект масштабу, який характерний для діяльності фонду, що сприяє зменшенню середніх витрат виробництва. Концентрація ресурсів у державному фонді сприяє зростанню персональної відповідальності топ-менеджера за страхування і, як правило, зменшенню ринкових зловживань. Фонд працює на основі довгострокових контрактів, які ведуть до зменшення трансакційних витрат від ринкових недосконалостей (наприклад, від недобросовісної конкуренції, рейдерства, шахрайства, опортуністичної поведінки контрагентів, асиметрії інформації про кон'юнктуру ринку).

Ризики та альтернативні витрати пов'язані із державним монополізмом і відсутністю ринкових стимулів рентабельного господарювання в галузі. Єдиний покупець (платник) медичних послуг діє подібно до моносонії, яка завжди прагне до встановлення цін нижче за конкурентний, рівноважний рівень. З'являється небезпека зниження якості лікування, що не є соціально доцільним. До того ж змагання багатьох надавачів послуг за єдиного покупця частіше спричиняє недобросовісну конкуренцію і корупцію. Історія становлення ринкової економіки в Україні вже неодноразово демонструвала, що концентрація грошових коштів в одних руках та застаріле ієрархічне управління великими структурами призводить до бюрократизації і формування стійких корупційних схем.

Друга модель передбачає залучення приватних компаній до обов'язкового медичного страхування, коли індивідуальні клієнти за бажанням укладають з ними контракти, де фіксуються умови страхування. Її головною перевагою є синергетичний ефект від процесу, а крім того – збільшення загального фонду грошових коштів, використання досвіду сучасного менеджменту, що накопичено приватними страховими структурами в ринкових умовах, демонополізація страхового ринку. Ця модель тяжіє до монополістичної конкуренції, оскільки передбачає багато покупців і продавців медичних та страхових послуг і суперництво не тільки за порівняльні, але й диференційні конкурентні переваги. Страховики управляють ризиками компанії, борються за клієнтів та за контракти з кращими лікарнями, удосконалюють маркетингові стратегії, вивчають зарубіжний досвід менеджменту, що за інших рівних умов сприяє зниженню цін на поліси, диференціації та унікальності запропонованих страхових продуктів.

Розвиток договірної обов'язкового медичного страхування сприяє дебіурократизації, економічній свободі страховиків-підприємців, створенню інфраструктури ринку страхових послуг, підтриманню його рівноваги. Комерційні страхові компанії більш схильні до ефективної організації інформацій-

них потоків, технологічних інновацій у сфері ІТ – наприклад, у впровадженні системи електронного документообігу в компанії та в лікувальних закладах, моніторингу діяльності медичного персоналу, якості лікування. Усі ці позитивні ознаки спонукають деяких науковців до однозначних висновків: «Обов'язкове медичне страхування повинно здійснюватися виключно на комерційних засадах в страхових компаніях, які мають на це відповідні ліцензії» [1, с. 193].

Проте ризиками та альтернативними витратами цієї моделі є порушення балансу між економічною та соціальною ефективністю. В умовах олігархічної економіки чаша терезів насправді схиляється до гонитви гравців страхового ринку за прибутком будь-якою ціною. Більш успішними є страхові компанії, що ближче до уряду, зайшли у систему без прозорого конкурсу і до того ж монополізують певні види страхування та відповідно підвищують вартість страхових полісів. Тому в Україні, наприклад, добровільне медичне страхування зорієнтоване перш за все на багатих корпоративних клієнтів. Воно пропонує VIP-програми вартістю 25–50 тис. грн. Є також небезпека того, що комерційні компанії використають суспільні гроші задля нелегального експорту капіталу та реалізацію офшорних схем, недобросовісного перестрахування, отримання масштабних тіньових доходів.

Російський двадцятирічний досвід обов'язкового медичного страхування свідчить саме про таку небезпеку. Великі приватні страховики, за словами науковця Ю. Михайлової, «перетворили соціальну ідею у комерційний бізнес на кістках» [3]. Вони були допущені навіть до швидкої допомоги, попит на яку є низькоеластичним. Депутат Держдуми РФ М. Герасименко вказує на мільярдні приписки в поліклініках і стаціонарах, формальність видачі страхових полісів, незахищеність пацієнтів з боку страховиків, які навіть не аналізують історії хвороби, не враховують якість лікування [3]. Ризики зростають у випадку банкрутства страхових компаній (або банку, в якому розміщені кошти страхових резервів), що породжує їхню неплатоспроможність. У цьому випадку особи, що застраховані, тривалий час не отримують ні необхідного лікування, ні відшкодування грошей. Тобто перед впровадженням договірною обов'язкового медичного страхування треба сформувати відповідні інститути в національній економіці, що запобігають зловживанням.

У свою чергу, сучасні страхові компанії України, що продають поліси добровільного медичного страхування, теж поки ще не дуже готові до участі в обов'язковому медичному страхуванні. Їх небагато, і вони не дуже активні.

**Діяльність страхових компаній України
(станом на 30.09.2016 р.)**

Показники	Кількість		Премії		Виплати	
	Одиниць	%	Млн грн	%	Млн грн	%
Страхові компанії загалом	323	100	24800	100	6300	100
Страхові компанії, що здійснюють медичне страхування	45	13,93	1613,1	40	0,853	13,5

Відповідно до даних таблиці, на 30.09.2016 р. кількість страхових компаній в Україні, що опікуються медичним страхуванням, дорівнювала лише 45, що становить близько 14% від кількості страхових компаній загалом. І якщо вони отримали 40% премій від загальної суми премій, які надійшли усім компаніям від страхувальників, то виплати при настанні страхових випадків становили тільки 13,5% загального обсягу. Тобто відрахування на медичне страхування суттєво перевищують страхові виплати. Більше того, рівень виплат за всіма видами страхування усіма страховими компаніями України також вищий за рівень виплат за медичним страхуванням, яке дорівнює 19,27% від загалу. Багато компаній лише формально оформлюють справжнє добровільне медичне страхування, а насправді це виплати у разі критичного стану й госпіталізації хворого.

Нагальне завдання для страхових компаній, що здійснюють добровільне медичне страхування, це – інвестування в інфраструктуру ринку, а саме у розширення діяльності асистанс-служб, відкриття колл-центрів, де працюватимуть фахівці, забезпечення підвищення їх кваліфікації. Але без привабливого інвестиційного клімату в Україні, досконалої законодавчої бази і усталених формальних правил розвитку страхового ринку його великі гравці не зацікавлені у переорієнтації на обов'язкове медичне страхування.

Що поєднує обидві моделі обов'язкового медичного страхування (без залучення приватних компаній та з ними) – це ризики збільшення податкового тиску на роботодавців і робітників та наступне їхнє ухиляння від податків. В Україні взагалі існує низький рівень страхової культури, а також тотальна недовіра до усіх інститутів, і швидше за все вона пошириться і на структури медичного страхування, породжуючи прагнення робітників і роботодавців піти у тінь. У цьому полягає небезпека. Тіньова економіка спричиняє, крім того, безпосередній вплив на охорону здоров'я, бо скорочує видатки на цю галузь через недоотримання податкових надходжень державним і місцевими

бюджетами. Праця на неформальній основі позбавляє нелегально зайнятих робітників від соціального страхування і призводить до нерівності доступу громадян до медичного обслуговування, що порушує ст. 49 Конституції України. Велике податкове навантаження погіршує позиції країни у рейтингу Doing Business і відштовхує потенційних інвесторів від страхового та приватного медичного бізнесу.

Зіставлення витрат і переваг від функціонування різних моделей страхування доводить про необхідність проміжного, оптимального на деякий час варіанта. Йдеться про впровадження виключно державного обов'язкового медичного страхування, за якого джерелом фінансування виступають видатки на охорону здоров'я, які призначені в Держбюджеті України. Наприклад, у 2017 р. ця цифра складає майже 62 млрд грн. З метою запобігання монополізму краще було б, щоб цими коштами опікувалось декілька (2–3) головних фондів. Залучення приватних страхових структур, а також додаткові податки для роботодавців і робітників у цій моделі не передбачені, що зменшує вірогідність стимулювання тіньової економіки. Її частка в Україні хоча і зменшилася, але досі залишається значною: за даними Міністерства економічного розвитку та торгівлі у першій половині 2016 р. вона дорівнювала 38% ВВП [2].

Цей крок є першим до формування елементів ринкового середовища, бо функції виробників і покупців медичних послуг розділяються. Альтернативні витрати від ієрархічної організації фондів страхування компенсуються двома чинниками – демонополізацією страхування та отриманням права пацієнта на вибір фонду. До цієї конкуренції додається також право обрання пацієнтом свого сімейного лікаря. Ціна його послуг, яку відшкодовують з державного фонду страхування, залежить від кількості укладених із пацієнтами контрактів. Крім того, створюються умови для конкуренції між лікарями, які отримують статус автономних комунальних підприємств, за державне замовлення. Фонди медичного страхування укладають з ними договори, де прописані відшкодування вартості медичних послуг залежно від кількості та якості.

Картину конкуренції доповнює прозорий конкурс топ-менеджерів за право управління державними фондами. Насправді сучасних менеджерів не вистачає не тільки в Україні, і не тільки в охороні здоров'я. Так, за даними Світового економічного форуму в Давосі, з проблемою висококваліфікованих робітників стикаються: в Японії – 81%, Індії – 64%, Бразилії та Туреччині – 63%, Мексиці та Італії – 44%, Греції – 42% компаній [6]. Запрошення іноземних менеджерів на постійну роботу в державні структури не завжди приносить бажаний ефект. Наприклад, в українських реаліях вони стика-

ються із несприйняттям з боку внутрішнього середовища, зокрема світогляду професіоналів. Часто їм не вистачає повноважень для виконання управлінських функцій. Крім того, вітчизняні менеджери середньої ланки погано знають англійську мову, що знижує ефективність втілення управлінських рішень.

Сучасний тренд – це розвиток аутсорсингу функцій управління страховими компаніями (їх передачу зовнішній організації) на основі довготривалих угод. Метою аутсорсингу є збільшення ефективності використання ресурсів страхової компанії і лікувальних закладів, використання передових технологій страхування, підвищення його якості. Для аутсорсера передані функції управління є основним видом діяльності, спеціалізацією. Хоча є і ризики таких економічних відносин – зростання трансакційних витрат через укладання договорів з іншими структурами, доступ до конфіденційної інформації страхових фондів (зокрема про технології та пацієнтів), порушення зв'язку між фондами і сторонніми менеджерами. Тому аутсорсинг персоналу корисний, коли на практиці переваги переважають над ризиками.

Фонди обов'язкового медичного страхування загалом повинні оперувати єдиним реєстром пацієнтів, який ще треба створити. Оскільки бюджетні ресурси є дуже обмеженими, то необхідні: чітке визначення гарантованого обсягу медичних послуг, перехід до системи фінансування, орієнтованої на результати лікування пацієнта, а не ліжко-дні, впровадження системи DRG, яку апробовано в багатьох країнах. Слід спрямувати мотивацію медичного персоналу різних відділень та робітників кожної ланки управління на скорочення непродуктивних витрат медобслуговування. Нереформована охорона здоров'я спричиняє марнотратство грошей страхувальника і відсутність повноцінного страхового захисту пацієнта.

У міру проведення в Україні судової реформи та дійсного скорочення тіньової економіки, дієвих економічних та адміністративних кроків, що мотивують прозорість, економічні відносини обов'язкового медичного страхування розвиватимуться далі, послідовно охоплюючи приватні компанії. Їхня участь – це крок до використання ринкових резервів страхування. З часом, за умови формування відповідної законодавчої бази, великі страховики навіть отримують можливість відкривати власні приватні клініки.

Цікавим є питання про те, хто має безпосередньо платити за медичні послуги. Виходячи зі світового досвіду, це може бути або страхова компанія, або окремих громадянин, який потім пред'являє у страхову компанію рахунок на відшкодування вартості лікування. З урахуванням того, що в Україні вже сформовано, на жаль, інститут неформальних платежів від пацієнта безпо-

середньо до лікаря (особливо вузькопрофільного) і відмінити його швидко адміністративним шляхом неможливо, більш дієвим є продовження оплати лікарям стаціонарів самим пацієнтом, але з наступним відрахуванням грошей страховою компанією. Тобто йдеться про формалізацію лікарських гонорарів одночасно із соціалізацією можливостей доступу до лікування.

При цьому треба враховувати таку інституційну особливість ринку, як моральний ризик для надавача медичних і страхових послуг. Це ризик «переспоживання», коли лікування є безоплатним для пацієнта повністю. Мінімізація цього ризику та вкрай обмежені ресурси охорони здоров'я потребують лише часткового відшкодування страховиком вартості лікування та визначення величини франшизи і відшкодування грошей споживачем медичних послуг. Ефективною є також практика додаткової до страхової допомоги плати пацієнтом за особливий комфорт, першочерговість медичної допомоги та інші привілеї. Ризики для страхових компаній пов'язані також із поширенням серед населення України паління, надмірного вживання алкоголю, неправильного харчування, гіподинамії, звички до самолікування.

У свою чергу, важливим є постійний моніторинг роботи страховиків, правильність і своєчасність фінансового забезпечення ними обов'язкового медичного страхування. Законодавство України має охоплювати норми, що містять відповідальність страхових структур за невиконання ними своїх функцій.

Висновки. Аналіз альтернативних моделей обов'язкового медичного страхування демонструє, що для України поки що найбільш оптимальною є модель виключно соціального обов'язкового медичного страхування, джерелом якого є загальнодержавні бюджетні видатки на систему охорони здоров'я. В умовах, коли частка тіньової економіки у ВВП є досить високою, впровадження моделі, за якої роботодавці і робітники сплачують страхові платежі (на кшталт моделі багатьох європейських країн), означає стимулювання цієї тіньової економіки. Залучення приватних страхових компаній теж має значні загрози. В олігархічній економіці вони часто використовують гроші медичного страхування задля офшорного експорту капіталу. Щоб знизити альтернативні витрати від моделі страхування, що нами пропонується, й посилити її переваги, треба формувати елементи ринкового середовища, розвивати конкуренцію за різними напрямками, зокрема створити прозорий конкурс потенційних топ-менеджерів. Доречним є також аутсорсинг функцій управління страховими фондами, якщо його переваги переважають над ризиками, тому що він сприяє кардинальному підвищенню ефективності страхових та медичних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гончарук С. М. Сучасний стан і проблеми фінансування установ охорони здоров'я в Україні / С. М. Гончарук, С. В. Приймак, Л. Я. Даниляк // Бізнес Інформ. – 2016. – № 1. – С. 190–194.
2. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] : Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=17c32de2-23e5-4dab-817e-dd0a8002a163&title=RivenTinovoiEkonomikiZnizivsiaDo38-VidVvp>.
3. На парламентских слушаниях в Госдуме обсудили проблемы и перспективы обязательного медицинского страхования [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.duma.gov.ru/news/273/1446712/#photo1>.
4. Тулай О. І. Проблеми та перспективи державного фінансування системи охорони здоров'я / О. І. Тулай // Фінанси України. – 2016. – № 4 – С. 84–89.
5. Філонова І. Б. Нові підходи до фінансування вітчизняної сфери охорони здоров'я / І. Б. Філонова // Економіка України. – 2015. – № 3. – С. 67–75.
6. These countries are facing the greatest skills shortages [Електронний ресурс] / World Economic Forum. – Режим доступу: https://www.weforum.org/agenda/2016/07/countries-facing-greatest-skills-shortages?utm_content=buffer450a3&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer.

REFERENCES

1. Honcharuk S. M., Pryimak S. V., Danyliak L. Ya. (2016). Suchasnyi stan i problemy finansuvannya ustanov okhorony zdorovia v Ukraini. Biznes Inform. 1.
2. Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. Ofitsiyniy veb-sait. Retrieved from: <http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=17c32de2-23e5-4dab-817e-dd0a8002a163&title=RivenTinovoiEkonomikiZnizivsiaDo38-VidVvp>.
3. Na parlamentskih slushaniyah v Gosdume obsudili problemy i perspektivy obyazatel'nogo meditsinskogo strahovaniya. Retrieved from: <http://www.duma.gov.ru/news/273/1446712/#photo1>.
4. Tulai O. I. (2016). Problemy ta perspektyvy derzhavnoho finansuvannya systemy okhorony zdorovia. Finansy Ukrainy. 4.
5. Filonova I. B. (2015). Novi pidkhody do finansuvannya vitchyznianoї sfery okhorony zdorovia. Ekonomika Ukrainy. 3.
6. These countries are facing the greatest skills shortages. World Economic Forum. Retrieved from: https://www.weforum.org/agenda/2016/07/countries-facing-greatest-skills-shortages?utm_content=buffer450a3&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer.

Стаття надійшла до редакції 02.02.2017.

Т. М. КАМИНСКАЯ

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

К ВОПРОСУ ОБ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ МОДЕЛЯХ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу альтернативных моделей обязательного медицинского страхования. Обоснованы преждевременность подключения к нему частных страховых компаний Украины, а также внедрение дополнительного налога для работников и работодателей. Предлагается оптимальная национальная модель, основанная на бюджетном финансировании страховщика.

Ключевые слова: обязательное медицинское страхование, страховые компании, преимущества, альтернативные издержки, риски.

T. M. KAMINSKA

Doctor of science (economy), professor, Professor of economic theory department Yaroslav Mudryi National Law University

ON THE ISSUE OF ALTERNATIVE MODELS OF MANDATORY HEALTH INSURANCE IN UKRAINE

Problem setting. Compulsory health insurance carries out a number of functions and has the significant advantages over purely budget health care. The lack of compulsory health insurance in Ukraine is beneficial for the players of the shadow economy, from doctors to pharmaceutical companies and dishonest managers.

Recent research and publication analysis. The main point of scientific debate on improving the financing of public health in Ukraine are as follows: increase budgetary funding of industry, formalization of informal payments to doctors, the introduction of technologies in health care, the establishment of social insurance. Disputable issue is the determining of the seller of insurance services, which is manager of financial flow for health care.

Paper objective is to analyse the alternative models of compulsory health insurance and offering the most optimal one for modern Ukraine, given the limited resources of health care.

Paper main body. Economic approach to choice of insurance model is comparison of the benefits and opportunity costs. The first model is only social mandatory health insurance that does not involve the private companies. The main regulator of insurance is the law. The advantages of this model are concentration of resources in a single national insurance fund, personal responsibility of top managers, the positive effect of scale

and decreasing the average costs of production; reducing transaction costs from market imperfections. Risks and opportunity costs associated with the state monopoly, bureaucracy and lack of market incentives of cost-effective activity in the industry. Competition among many providers of medical services for the single buyer often entail unfair competition and corruption.

The second model is involves a private company to compulsory health insurance and contracting with insured. Its advantages are the synergetic effect of process, increasing the total insurance money, use management practices that have accumulated insurance companies in the market, demonopolization of the insurance market and reducing of bureaucracy, the use of effective marketing strategies for the creation of new insurance products. The risks of this model are related with oligarchic economy of Ukraine. These include the pursuit of profit by players of the insurance market at any cost, benefits for those of them who are closer to the government and monopolize certain types of insurance, as well lack of transparent competition. There is a danger of offshore schemes and unfair reinsurance. In turn, modern insurance companies in Ukraine that sell policies of voluntary medical insurance, is still not ready to participate in the mandatory health insurance too.

The comparison of the opportunity costs in various models of the health insurance proves the need for intermediate one which optimal for a while.

Conclusions of the research. It is necessary to introduce only the compulsory medical insurance, in which a source of health care financing are expenditures of the State Budget of Ukraine. Additional premiums of employers and workers on the payroll are dangerous because stimulate the shadow economy. The involvement of private insurance companies also have significant threats. In order to reduce the opportunity cost of the insurance model proposed, and enhance its benefits, it is necessary to form the elements of the market environment, promote competition in different directions, particularly among potential top managers. It is appropriate the use of management functions outsourcing if its benefits outweigh the risks, as it helps to improve drastically the efficiency of insurance and medical services.

Short Abstract for an article

Abstract. The article analyzes the alternative models of mandatory health insurance. It is proved the premature of accession the private insurance companies of Ukraine to it and introducing an additional tax on workers and employers. It is proposed the optimal national model based on budget financing of the insurer.

Key words: compulsory health insurance, insurance companies, benefits, opportunity cost, risk.

УДК 33.021:[330.341.1:330.332]

О. В. ШКУРУПІЙ

доктор економічних наук, професор
завідувач кафедри міжнародної економіки
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
Полтава

e-mail: me.puet@yandex.ua

Google scholar: <https://scholar.google.com.ua/citations?user=s8OMunEAAAAJ&hl=ru&oi=ao>



А. Л. ФЛЕГАНТОВА

кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри міжнародної економіки
Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»,
Полтава

e-mail: anna.flegantova@gmail.com

Google scholar: <https://scholar.google.com.ua/citations?user=cpt506sAAAAJ&hl=ru>



ВАРІАТИВНІ МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розглянуто інноваційно-інвестиційні чинники розвитку національної економіки як рушійної сили виведення макроекономічної системи зі стану нестабільності. Запропоновано методика відповідного змісту та розроблено короткотерміновий прогноз ВВП України з урахуванням впливу інноваційно-інвестиційних чинників. Проведено порівняння економічного розвитку України та Польщі.

Ключові слова: інновації, інвестиції, потенціал, економічний розвиток.

JEL Classification: F 47, F 59.

Постановка проблеми. За стану економічної нестабільності, який властивий сучасному періоду розвитку національної економіки, інновації та від-

повідно спрямовані інвестиції набувають особливого значення. Історія світової економіки має багато прикладів виведення макроекономічних систем зі стану кризи саме за допомогою інновацій. Зважаючи на це, за названих умов функціонування національного господарства саме такий підхід до стабілізації економіки та поживлення в подальшому її динаміки необхідно вважати одним із найбільш продуктивних. Засновуючись на інноваціях, за умов цільового інвестування в них, можливості короткострокових і довгострокових позитивних змін в Україні видаються цілком реалістичними і, навпаки, нехтування цим може стати викликом національній господарській системі та створити пряму загрозу не тільки економіці, у вигляді її регресу, але й суспільному життю в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на те, що інновації та фінанси виступають чинниками потенціювання економічного зростання в умовах ускладненої політичної та господарської ситуації в Україні, ця проблематика активно вивчається вітчизняними науковцями. Серед останніх за часом публікацій необхідно назвати роботи таких науковців, як О. І. Амоша, А. І. Землянкін, І. Ю. Підоричева [1], Н. М. Краус [3], К. І. Новікова [4], М. С. Шкода [11].

Формулювання цілей. Розробити варіативний прогноз економічного розвитку України та оцінити імовірність позитивних / негативних змін в економіці залежно від ступеня використання інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Інновації та інвестування в них є, безперечно, найнадійнішим стратегічним рішенням для розвитку будь-якої сучасної макроекономічної системи. Проте в Україні використання інноваційно-інвестиційного потенціалу необхідно вважати критично значущим, оскільки від того, чи зможе країна скористатись таким потенціалом, безпосередньо залежить, що чекатиме на неї в майбутньому – розквіт чи занепад. Складний сучасний політико-економічний період розвитку України не дозволяє однозначно визначити вектор подальшої динаміки, але при цьому незаперечним залишається той факт, що його спрямування залежатиме від результативності використання інноваційно-інвестиційного потенціалу. Отже, за названих умов активацію інноваційно-інвестиційного потенціалу в Україні (перетворення його на капітал розвитку) слід вважати сучасним імперативом. Для визначення перспектив української економіки ми пропонуємо три варіанти прогнозу розвитку:

1) перший варіант передбачає, що розвиток подій в Україні буде відбуватись за тенденцією, яка виявила себе станом на 2014 рік і була негативною;

2) другий варіант передбачає, що урядом України будуть застосовані заходи загального регуляторного впливу, результатом яких стане припинення падіння ВВП;

3) третій варіант передбачає можливість компенсаторних заходів держави щодо усунення дії тих чинників, які негативно впливають на інноваційно-інвестиційний потенціал розвитку, а отже, зумовлюють від'ємну динаміку ВВП.

Прогнозним розрахункам передують уточнення. Загальновідомо, що згідно з правилами економічного аналізу, прогноз є тим достовірнішим, чим довшим є динамічний ряд фактичних даних. Проте передбачення можливих перспектив української економіки надзвичайно ускладнене через наявність несприятливої політичної ситуації в країні. Зважаючи на це, можна оперувати лише даними 2012–2015 рр. Отже, прогноз не може перевищувати 1–2 роки.

Перший варіант розраховано шляхом екстраполяції даних про динаміку ВВП за названий період. Згідно з вказаним вище методичним підходом до визначення ВВП країни, передбачалось, що у 2016 р. його величина може скоротитись до 94,46 млрд дол. США¹, а у 2017 р. ще на третину, порівняно з цим обсягом.

При такій інтенсивності економічного спаду в національній економіці це по суті означає пряму загрозу існуванню господарської системи країни. Отже, ситуація вимагає передусім загальних політичних та економічних регуляторних заходів держави щодо стабілізації стану в країні. Цей надзвичайно небезпечний для України варіант економічної динаміки до цього часу (станом на початок 2017 р.) не можна вважати таким, що став повністю відвернутим завдяки заходам державного регулювання. Хоча за результатами 2016 р. зростання ВВП становить 1,5% порівняно з 2015 р., його абсолютне значення не досягло навіть того рівня, який існував 10 років тому (ВВП 2016 р. – 93,8 млрд дол. США, а 2006 р. – 107,8) [2].

Зрозуміло, що за таких умов навіть утримання у 2016–2017 рр. ВВП від падіння (тобто збереження його на рівні 2015 року) вже має оцінюватись як безперечний позитивний здобуток уряду країни. Зважаючи на це, ми розглядаємо ВВП України за *другим варіантом*, як такий, що залишатиметься на рівні не менше 119–120 млрд дол. США (як відлік взято початок подій, які спровокували економічну та політичну нестабільність в країні, тобто 90 % від ВВП 2014 р.). В аспекті аналізу інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку країни це означає, що впродовж зазначених років (2016–2017) у його складі не виникнуть нові чинники, що провокуватимуть ризик зменшення ВВП.

¹ Ці розрахунки здійснювались на початку 2016 р. Практика показала, що відхилення прогнозованих даних від фактичних у 2016 р. становило 0,7 %.

Сучасні виклики стабільності економічному розвитку України є дійсно об'єктивною причиною глибокої рецесії. Проте можливість перспективи покращення ситуації за умови послідовних та виважених дій уряду все ж існує. Світова практика неодноразово доводила провідну роль інноваційно-інвестиційних факторів у виведенні економіки різних країн зі стану кризи – як економічної, так і зумовленої військово-політичними подіями. Зважаючи на це, ми пропонуємо *третій варіант* прогнозу, який ґрунтується на тому, що за умови чітко визначених заходів державного регулювання можна усунути вплив негативно діючих чинників, які зменшують ВВП та обмежують можливості повного залучення в економіку інноваційно-інвестиційного потенціалу її розвитку.

Інноваційно-інвестиційний потенціал розвитку національної економіки оцінювався нами за 68-ма факторами. Така велика кількість факторів викликана необхідністю глибокого аналізу економічної ситуації, що склалась нині в Україні. Це, у свою чергу, зумовило використання первинної інформації за даними обласних управлінь статистики. Дослідження проведено на основі вибірки таких областей України: Запорізька, Львівська, Полтавська, Сумська, Херсонська. Найважливішими із зазначених факторів інноваційно-інвестиційного потенціалу розвитку національної економіки є обсяг прямих іноземних інвестицій, кількість промислових підприємств, інвестиції в основний капітал, фінансування наукових та науково-технічних робіт, кількість спеціалістів, що виконують наукові та науково-технічні роботи, кількість освоєних виробництв інноваційних видів продукції в промисловості та ін.

При цьому у розрахунках вплив факторів виявив себе як з позитивним, так і з негативним значенням. Це зумовлено фактичним використанням факторного ресурсу, тобто тим, на скільки кожний чинник є активованим у відтворювальному процесі, а отже, сприяє зростанню або зумовлює зниження ВВП. Силу впливу на ВВП кожного з чинників (у тому числі за ознаками позитивної та негативної дії) визначено за допомогою кореляції. На завершальній стадії цієї частини аналізу з метою з'ясування кількісних параметрів використовувався показник частки сприятливих факторів у кількості всіх факторних показників (формула 1). Аналіз показав, що серед 68 індикаторів, які були обрані для аналізу, негативний вплив справляє 41 чинник.

$$ЧСФ = \frac{КС}{КВ} \cdot 100 \%, \quad (1)$$

де $ЧСФ$ – частка сприятливих факторів у кількості усіх факторних показників;
 $КС$ – кількість сприятливих факторів;
 $КВ$ – кількість усіх факторних показників.

Суто теоретично, за третім варіантом, ВВП України міг би становити граничну величину близько 300 млрд дол. США. Це за умови, якби були вико-

ристані резерви зростання ВВП, тобто, у разі, якщо вплив усіх чинників, що нині діють, негативно був би нульовим.

Використовуючи показник частки сприятливих факторів ($ЧСФ$), ми здійснили прогностні розрахунки розвитку національної економіки, орієнтуючись на те, що цей показник, згідно з критерієм його оцінки, повинен становити більше 50%. Якщо припустити, що в Україні будуть створені умови для формування інноваційно-інвестиційного потенціалу розвитку саме за названим критерієм, то ВВП зможе досягнути 150 млрд дол. США (розрахунки за формулою 2).

$$ВВП_p = \frac{ВВП_б \cdot K_{ЧСФ}}{ЧСФ_б}, \quad (2)$$

де $ВВП_p$ – розрахунковий ВВП;

$ВВП_б$ – базисний ВВП;

$K_{ЧСФ}$ – критерій частки сприятливих факторів формуванню інноваційно-інвестиційного потенціалу розвитку економіки;

$ЧСФ_б$ – базисне значення частки сприятливих факторів формуванню інноваційно-інвестиційного потенціалу розвитку економіки.

ВВП України у 150 млрд дол. США – це результат функціонування економіки за так званої «точки сприяння зростанню». Мова йде про використання інтенсивних факторів і сприяння розвитку провідних (відповідно до світових тенденцій технологічного розвитку) галузей національної економіки. Проте навіть у випадку, коли із загальної кількості чинників, які формують інноваційно-інвестиційний потенціал економічного розвитку тільки 50% впливають позитивно, забезпечення економічного зростання в державі, господарська система якої ослаблена війною, залишається надзвичайно складним завданням. Розрахований нами ВВП України (150 млрд дол. США) до фактичного ВВП держави у показниках приросту становить +25,9%. Тобто доводиться констатувати, що забезпечити це у наш час в Україні досить складно. Таке складно зробити навіть країнам з досить стійкою економічною системою, механізм яких функціонує у сприятливих умовах пожвавлення світової економіки після глобальної фінансово-економічної кризи.

Принципово прикладом для України може слугувати Польща. Саме розвиток економіки цієї країни найбільш часто згадують науковці та практики-аналітики як зразок, якому у короткотерміновому періоді повинна слідувати Україна. За даними Центрального розвідувального управління США (ЦРУ), у 2015 р. зростання ВВП Польщі становило 3,5%. Отже, Україна, якщо слідуватиме зразку економічного тренду цієї країни, при найбільш оптимістичних прогнозах, зможе досягти обсягу ВВП у 150 млрд дол. США як мінімум лише через 7 років. Таким чином, при забезпеченні названих вище умов,

оптимістичний прогноз ВВП України на 2016 і 2017 р. буде за приблизними розрахунками становити відповідно 123 і 127 млрд дол. США (табл. 1).

Таблиця 1

**Прогнозований вплив інноваційно-інвестиційного потенціалу
на ВВП України 2016–2017 рр. млрд дол. США**

Роки	Варіанти прогнозу		
	перший	другий	третій
2016	94,47	119,12	123,26
2017	65,33	119,12	127,58

Примітка. Прогнозні розрахунки здійснювались на основі вибірки за п'ятьма областям України.

Джерело: розраховано нами на основі [6; 7; 8; 9; 10].

Унаочнення розрахунків забезпечує графічний аналіз. Згідно з ним за першим варіантом прогнозу візуалізується спадна динаміка ВВП України, за другим – незмінна, за третім – зростаюча. Останній розглядається нами одночасно як найбільш бажаний для України, враховуючи необхідність виведення економіки країни з кризового стану (рис. 1).

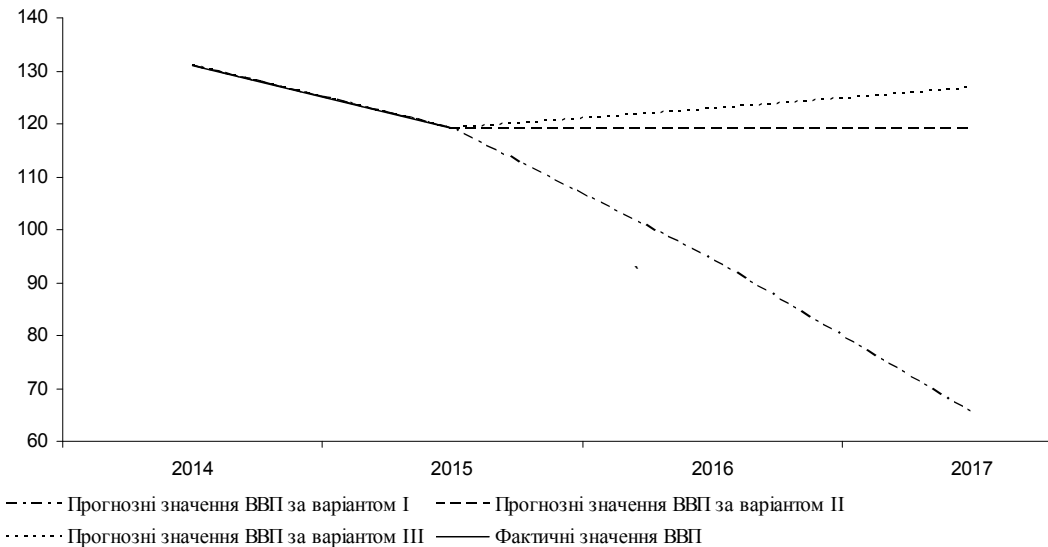


Рис. 1. Прогнозована динаміка ВВП України до 2017 р.

Джерело: побудовано нами на основі [6; 7; 8; 9; 10].

Продовженням аналізу в рамках прогнозу є порівняння України з Польщею за класифікацією Всесвітнього економічного форуму. Польща належить до групи країн з ефективно орієнтованою економікою (табл. 2).

Т а б л и ц я 2

Прогнозне співвідношення ВВП Польщі та України 2016–2017 рр. (разів)

Коефіцієнт відставання	Україна порівняно з Польщею	
	2016	2017
За варіантом I	5,85	8,45
За варіантом II	4,64	4,64
За варіантом III	4,49	4,35

Примітка. Коефіцієнт відставання розрахований як відношення ВВП Польщі (фактичні дані, 2014 р.) до ВВП України (прогнозовані дані 2016, 2017 рр.).

Джерело: розраховано нами на основі [12].

Отже, як свідчать порівняння, за першим варіантом прогнозу, який передбачає продовження існуючої негативної тенденції, що виявила себе на поточний час, відставання ВВП України у 2016 та 2017 р. від рівня Польщі буде збільшуватись. У 2017 р. ВВП України може становити обсяг у 8 разів нижчий, ніж у Польщі. За другим варіантом, який передбачає заходи уряду щодо утримання стрімкого спаду, ВВП України може бути у 5 разів нижчий, ніж у Польщі. За третім варіантом зазначений розрив буде поступово скорочуватися. У 2017 р. він кількісно буде визначатись показниками 4-х кратної розбіжності з Польщею.

Висновки. Інноваційно-інвестиційні чинники розвитку національної господарської системи в умовах ускладненого економічного та політичного періоду її функціонування є визначальною рушійною силою виведення макроекономічної системи зі стану нестабільності. Аналіз, проведений на основі визначення факторної залежності між складовими інноваційно-інвестиційного потенціалу України та ВВП забезпечив конкретизацію імовірних змін того негативного тренду національної економіки, який був спровокований подіями, що відбулись в Україні на межі 2013–2014 рр. Такі засади аналізу дозволили виявити три варіанти національної макроекономічної динаміки, визначити ступінь відставання української економіки від європейських тенденцій та умови скорочення цього розриву на основі використання резервів існуючого інноваційно-інвестиційного потенціалу економічного розвитку України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Амоша О. І. Удосконалення системи управління інноваціями як умова прискорення структурних реформ в Україні / О. І. Амоша, А. І. Землянкін, І. Ю. Підори́чева // Економіка України. – 2015. – № 9. – С. 49–65.
2. ВВП України по годам (1991–2016) [Електронний ресурс] : Wold Table. – Режим доступу: <http://worldtable.info/yekonomika/tablica-vvp-ukrainy-po-godam-1991-2016.html>
3. Краус Н. М. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін : монографія / Н. М. Краус. – Київ : Центр учб. літ., 2015. – 596 с.
4. Новікова К. І. Інноваційно-інвестиційна безпека: сучасні виклики та загрози / К. І. Новікова // Наук. вісн. Херсон. держ. ун-ту. – 2016. – № 16, ч. 2. – С. 26–30.
5. Рейтинг стран по темпам роста ВВП [Електронний ресурс] : офіц. сайт No News. – Режим доступу: <http://nonews.co/directory/lists/countries/%20gdp-temp>.
6. Статистичний щорічник Запорізької області [Електронний ресурс] : офіц. сайт Голов. управління статистики у Запоріж. обл. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/>
7. Статистичний щорічник Львівської області [Електронний ресурс] : офіц. сайт Голов. управління статистики у Львів. обл. – Режим доступу: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>
8. Статистичний щорічник Полтавської області [Електронний ресурс] : офіц. сайт Голов. управління статистики у Полтав. обл. – Режим доступу: <http://pl.ukrstat.gov.ua/>
9. Статистичний щорічник Сумської області [Електронний ресурс] : офіц. сайт Голов. управління статистики у Сум. обл. – Режим доступу: <http://sumy.ukrstat.gov.ua/>
10. Статистичний щорічник Херсонської області [Електронний ресурс] : офіц. сайт Голов. управління статистики у Херсон. обл. – Режим доступу: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/>
11. Шкода М. С. Активізація інноваційної політики як чинник підвищення конкурентоспроможності національної економіки / М. С. Шкода // Вісн. Київ. нац. ун-ту технологій та дизайну. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 1 (95). – С. 55–63.
12. Obszary tematyczne [Електронний ресурс] : офіц. сайт Główny Urząd Statystyczny. – Режим доступу: <http://www.stat.gov.pl/gus>.

REFERENCES

1. Amosha O. I., Zemlyankin A. I., Pidorycheva I. Yu. (2015) Udoskonalennya systemy upravlinnya innovatsiyamy yak umova pryskorennya strukturnykh reform v Ukraini. *Ekonomika Ukrainy*.9.
2. VVP Ukrainy po hodam (1991–2016) : Wold Table. Retrieved from: <http://worldtable.info/yekonomika/tablica-vvp-ukrainy-po-godam-1991-2016.html>
3. Kraus N. M. (2015) Stanovlennya innovatsiynoyi ekonomiky v umovakh instytutsional'nykh zmin : monohrafiya. Kyuyiv. Tsentr uchbovoyi l-ry.

4. Novikova K. I. (2016) Innovatsiyno-investytsiyna bezpeka: suchasni vyklyky ta zahrozy. Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. 6 (Chastyna 2).
5. Reytynh stran po tempam rosta VVP. Ofytsyal'nyi sayt No News. Retrieved from: <http://nonews.co/directory/lists/countries/%20gdp-temp>
6. Statystychnyy shchorichnyk Zaporiz'koyi oblasti. Ofitsiynnyy sayt Holovne upravlinnya statystyky u Zaporiz'kiy oblasti. Retrieved from: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/>
7. Statystychnyy shchorichnyk L'vivs'koyi oblasti. Ofitsiynnyy sayt Holovne upravlinnya statystyky u L'vivs'kiy oblasti. Retrieved from: <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>
8. Statystychnyy shchorichnyk Poltavs'koyi oblasti. Ofitsiynnyy sayt Holovne upravlinnya statystyky u Poltavs'kiy oblasti. Retrieved from: <http://pl.ukrstat.gov.ua/>
9. Statystychnyy shchorichnyk Sums'koyi oblasti. Ofitsiynnyy sayt Holovne upravlinnya statystyky u Sums'kiy oblasti. Retrieved from: <http://sumy.ukrstat.gov.ua/>
10. Statystychnyy shchorichnyk Khersons'koyi oblasti. Ofitsiynnyy sayt Holovne upravlinnya statystyky u Khersons'kiy oblasti. Retrieved from: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/>
11. Shkoda M. S. (2016) Aktyvizatsiya innovatsiynoyi polityky yak chynnyk pidvyshchennya konkurentospromozhnosti natsional'noyi ekonomiky. Visnyk Kyyv's'koho natsional'noho universytetu tekhnolohiy ta dyzaynu. Seriya "Ekonomichni nauky". 1.
12. Obszary tematyczne. Ofitsiynnyy sayt Główny Urząd Statystyczny. Retrieved from: <http://www.stat.gov.pl/gus>

Стаття надійшла до редакції 23.02.2017.

О. В. ШКУРУПИЙ

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой международной экономики Высшего учебного заведения Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли», Полтава

А. Л. ФЛЕГАНТОВА

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры международной экономики Высшего учебного заведения Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли», Полтава

ВАРИАТИВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Рассмотрены инновационно-инвестиционные факторы развития национальной экономики как движущей силы выведения макроэкономической системы из состояния нестабильности. Предложена методика соответствующего содержания и разработан краткосрочный прогноз ВВП Украины с учетом влияния инновационно-инвестиционных факторов. Проведено сравнение экономического развития Украины и Польши.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, потенциал, экономическое развитие.

O. V. SHKURUPIY

Doctor of Economics, professor, head of International Economics Department, Higher Educational Establishment of Ukoopspilka «Poltava University of Economics and Trade», Poltava

A. L. FLEHANTOVA

PhD (Economics), Senior lecturer of International Economics Department, Higher Educational Establishment of Ukoopspilka «Poltava University of Economics and Trade», Poltava

**VARIABLE OPPORTUNITIES
OF UKRAINIAN ECONOMY DEVELOPMENT ON THE BASIS
OF INNOVATIVE AND INVESTMENT POTENTIAL USING**

Problem setting. The conditions of economic instability, which is inherent in the modern period of development of the national economy, innovation and, accordingly, investments are of particular importance. The history of the world economy has many examples of the elimination of macroeconomic system from a state of crisis through innovation. Despite this, in these conditions the functioning of the national economy, this approach to economic stabilization and recovery in the future, its dynamics must be considered one of the most productive. Based on innovation, subject to the target investment, possible short-term and long-term positive changes in Ukraine look very realistic and, on the contrary, neglecting this can become a challenge of national economic system and create a direct threat to not only the economy in the form of regression, but of social life in General.

Recent research and publications analysis. Despite the fact that innovation and finance are factors of potentiation of economic growth in conditions of complicated political and economic situation in Ukraine, this problem is actively studied by national scientists.

Paper objective. Variable to develop a forecast of economic development of Ukraine and to estimate the probability of a positive / negative changes in the economy depending on the degree of use of innovative and investment potential.

Paper main body. Innovation and investment in them is, undoubtedly, the most reliable strategic solution for the development of any modern macroeconomic system. Challenging contemporary political and economic period for the development of Ukraine does not allow us to determine the vector of future trends, but undeniable is the fact that its direction will depend on the efficiency of innovative and investment potential. To determine the prospects of the Ukrainian economy we offer three versions of the forecast:

1) the first option assumes that the development of events in Ukraine will happen with the trend, which manifested itself as of 2014 was negative;

2) the second option provides that the government of Ukraine will apply measures of a General regulatory impact, which will result in the termination of the fall of GDP;

3) the third option includes the possibility of compensatory actions of the state to eliminate the actions of those factors that negatively affect innovation and investment development potential, and therefore contribute to the negative dynamics of GDP.

Conclusions of the research. Innovation and investment factors of development of national economic system in the conditions of difficult political and economic period of its functioning is the decisive driving force of output macroeconomic system from a state of instability. The analysis carried out on the basis of determination of factor dependencies between the components of innovative and investment potential of Ukraine and of the GDP has provided the concretization of the possible change in the negative trend of the national economy, which was triggered by the events that occurred in Ukraine at the turn of 2013-2014. Such analysis allowed to identify three options for national macroeconomic dynamics, to determine the degree of backwardness of the Ukrainian economy from European trends and conditions of the gap, based on the use of the reserves of the existing innovation and investment potential of economic development of Ukraine.

Short Abstract for an article

Abstract. Innovative and investment factors of the development of the national economy as driving force of the removing economy from the status of instability were investigated. The method of short-term forecast of GDP of Ukraine taking into account influence of innovative and investment factors was developed. Comparison of economic development of Ukraine and Poland was made.

Key words: innovations, investments, potential, economic development.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

УДК 330.1:339.92

Л. С. ШЕВЧЕНКО

доктор економічних наук, професор,
завідувачка кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: shevchenko_ls@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-4567-0310



МІЖНАРОДНІ СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ В ЮРИДИЧНОМУ БІЗНЕСІ¹

Розкрито зміст інтеграційних процесів у сучасному бізнесі, сутність та види стратегічних альянсів. Обґрунтовано особливості утворення міжнародних стратегічних альянсів юридичних фірм та їх відмінності від альтернативних структур. Доведено успішність альянсів, які виникають на базі злиття юридичних фірм. Проаналізовано суперечності міжнародних стратегічних альянсів в юридичному бізнесі.

Ключові слова: юридична фірма, міжнародний стратегічний альянс юридичних фірм, злиття юридичних фірм, міжнародні юридичні мережі.

JEL Classification: K 0, F 20, M 21.

Постановка проблеми. Розвиток юридичного бізнесу виявляє нові тенденції, пов'язані з інтеграційними процесами. Однією із них є створення міжнародних стратегічних альянсів юридичних фірм. На жаль, практики участі в таких структурах вітчизняним юристам бракує.

¹ Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (№ державної реєстрації 0111u000961) та фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (№ державної реєстрації 0115U000326).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу діяльності стратегічних альянсів, їх перевагам та недолікам присвятили свої дослідження чимало зарубіжних та вітчизняних учених і практиків, серед них: Б. Гаррет, П. Дюссож, Р. В. Глушаниця, Т. Ю. Іванова, В. І. Корольов, С. В. Корольова, Г. В. Костюк, О. В. Лавров, В. І. Приходько, К. М. Станіва та інші. Проте проблема створення та функціонування стратегічних альянсів юридичних фірм залишається не дослідженою.

Формулювання цілей. Мета статті – охарактеризувати сутність, форми й особливості діяльності міжнародних стратегічних альянсів у сфері юридичного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Альянс (фр. *alliance*, від *allier* – поєднувати) – це союз, об'єднання різних суб'єктів (фірм, організацій) на основі договірних зобов'язань; довгострокова угода про співробітництво.

Стратегічні альянси:

- як правило, не є самостійними юридичними особами і не мають специфічного юридичного статусу: компанії-партнери реалізують індивідуальні інтереси і цілі, які навіть можуть суперечити одна одній, однак усі погоджуються працювати спільно заради досягнення заздалегідь визначених загальних цілей;

- базуються на середньострокових або довгострокових, двосторонніх або багатосторонніх угодах про співробітництво, які виходять за межі звичайних торговельних операцій, але не передбачають злиття компаній;

- створюються на основі горизонтальної міжфірмової кооперації, а також компаніями, зайнятими у суміжних сферах діяльності, які використовують взаємодоповнюючі технології, знання та досвід партнерів; можуть об'єднувати не тільки постачальників і клієнтів, а й конкурентів;

- мають кілька незалежних керівних центрів, які спільно приймають рішення стосовно спільної діяльності з вигодою для кожного партнера; проте жоден із партнерів не може контролювати прийняття стратегічних бізнес-рішень іншими партнерами, інакше альянс переростає у фінансово-промислову групу з домінуючою головною компанією;

- допускають участь своїх членів у багатьох інших альянсах;

- створюються на певний строк і розпадаються, якщо необхідності в об'єднанні більше немає;

- компанії альянсу спрямовують зусилля більше проти спільних конкурентів, ніж одна проти іншої; усі партнери одержують додаткові переваги й вигоди від входження до альянсу [1, с. 3–4; 2, с. 196–197].

Б. Гаррет і П. Дюссож розрізняють трансакційне, конкурентне і реляційне трактування природи альянсів. *Трансакційний підхід* пов'язаний із витратами укладення угод про вступ до альянсу. Здійснення діяльності всередині фірми доцільне тоді, коли виробничі витрати контролюються, а трансакційні ви-

трати є високими. Якщо ж виробничі витрати зростають, а трансакційні витрати стають низькими, переваги надаються ринковим трансакціям. Коли ж ситуація на ринку є невизначеною, а величина трансакційних витрат виходить за допустимі межі, то замість постійного оформлення нових угод оптимальним є створення саме альянсу як структурованої організації. Тоді організаційні витрати на посилення координації та адміністрування стають меншими, ніж трансакційні витрати ринку. *Конкурентний підхід* означає, що поведінка компанії у будь-якій ситуації визначається логікою конкурентної боротьби, протистояння своїм економічним суперникам. Альянси діють в умовах неповної інформації, беруть на себе ризики опортуністичної поведінки партнерів. *Реляційний підхід* (relation – відносини) допускає, що в багатьох ситуаціях компанії цілеспрямовано відмовляються від конкурентного протиставлення і узгоджують свою поведінку на ринку, аби захистити власне виробництво, знизити конкурентні ризики та забезпечити стійкість економічної кон'юнктури. При цьому компанії не відмовляються повністю від методів конкурентної боротьби [1, с. 53–65].

Єдиної класифікації стратегічних альянсів не існує (табл. 1).

Таблиця 1

Основні види стратегічних альянсів

Критерій класифікації	Види стратегічних альянсів
Кількість учасників	Двосторонні, багатосторонні
Рівень охоплення	Національні, міжнародні
Тип взаємодії членів альянсу	Альянси горизонтального типу – створюються фірмами, які здійснюють господарську діяльність на одній стадії виробничого процесу, надають однакові послуги; альянси вертикального типу – формуються постачальниками сировини або споживачами продукції (послуг); альянси фірм, які виробляють і надають взаємодоповнюючі товари і послуги
Напрямок розвитку	Комплексні (мають широкую сферу діяльності; компанії домовляються про спільне здійснення кількох етапів процесу виведення товарів чи послуг на ринок, зокрема, НДДКР, проектування, виробництва, маркетингу і розподілу); функціональні (охоплюють тільки один напрям діяльності партнерів по альянсу – виробничі, маркетингові, фінансові, науково-технічні)

Закінчення табл. 1

Критерій класифікації	Види стратегічних альянсів
Галузь економіки	Одногалузеві, міжгалузеві
Значущість партнерів по союзу	Альянси рівних партнерів (усі учасники сильні або всі учасники слабкі); змішані альянси (сильний партнер – слабкий партнер; слабкий партнер – сильний партнер)
Фактор конкуренції	Альянси фірм, які не конкурують між собою (транснаціональні спільні підприємства, вертикальні партнерства, міжгалузеві угоди); альянси фірм-конкурентів (інтеграційні, псевдоконцентраційні, комплементарні альянси)
Сфера діяльності	Альянси з реалізації проектів НДДКР; альянси з організації спільного виробництва; альянси зі спільного освоєння нових ринків

Міжнародний стратегічний альянс (далі – МСА) – це відносно тривала за часом угода двох або більше самостійних організацій, розташованих у двох або більше країнах, яка передбачає спільне використання ресурсів і/або структур управління для спільного виконання завдань, що мають стратегічне значення для кожного учасника угоди. Метою створення МСА є: виведення своєї продукції (послуг) на нові зарубіжні ринки, подолання державних та інвестиційних бар'єрів при виході на зарубіжні ринки; одержання доступу до нових технологій; економія за рахунок ефекту масштабу; зменшення ризику господарської діяльності та інше.

Виокремлюють дві групи МСА: перша – ґрунтуються на укладенні *угод про співробітництво* (ліцензійні, маркетингові угоди, угоди про спільні НДДКР, розвиток виробництва, удосконалення продукції тощо); друга група передбачає укладення *угод про участь в активах* як із створенням нової організації (спільного підприємства), так і без її створення (угоди про інвестиції в акціонерний капітал, взаємний обмін акціями, придбання невеликої частки участі). В обох випадках організатори-засновники здійснюють спільне управління і контроль за спільною діяльністю [3; 4].

Створення МСА в юридичному бізнесі має певні особливості. По-перше, у МСА можуть вступати ЮФ, які:

1) спеціалізуються на одній юридичній практиці, але працюють у різних юрисдикціях, клієнти з яких потребують надійного представництва в інших країнах і містах; або бажають відкрити офіс у третій юрисдикції, особливо

високозатратній, що потребує створення спільного підприємства [5]. ЮФ тоді утворюють *інтеграційні альянси* з метою одержання інтелектуального ефекту масштабу від спільної практичної юридичної діяльності та її диференціації від бізнесу конкурентів. Має місце і розвиток ринку юридичних послуг, і розвиток юридичних продуктів;

2) спеціалізуються на взаємодоповнюючих юридичних практиках (наприклад, трудове та імміграційне право); або мають взаємно сумісні спеціалізації і потребують спільної юридичної діяльності (у зарубіжних країнах – патентне право та судові бутики для розв’язання патентних спорів);

3) використовують у партнерському проекті активи і наукові напрацювання фірм із інших галузей, але такі, що доповнюють одна одну. Такі фірми утворюють *комплементарні альянси*, партнери яких не конкурують між собою ні за технологією, ні за географією надання послуг, а надають клієнтам комплексні професійні послуги. Наприклад, MSI Global Alliance (об’єднує понад 250 незалежних юридичних і бухгалтерських фірм із понад 100 країн світу) і World Services Group (20 тис. фахівців в області юриспруденції та інвестиційно-банківської діяльності) відкриті для бухгалтерських фірм [6; 7]. Бухгалтерські фірми, зі свого боку, утворюють альянси з фірмами, що входять до мереж ЮФ. Скажімо, Ecosvis є провідною глобальною консалтинговою фірмою походженням із континентальної Європи (понад 4500 працівників, які працюють у понад 60 країнах) із ключовими компетенціями: бухгалтерський облік, аудит, податкове консультування, юридичні консультації [8]. При цьому юридичні і бухгалтерські фірми залишаються самостійними юридичними особами.

Об’єднання ЮФ у міжгалузеві альянси (вертикальна кооперація), тим більше із фірмами, які технологічно не пов’язані між собою, в юридичному бізнесі не практикуються. Хоча в умовах цифрового суспільства логічним було б утворення альянсів ЮФ із тими ІТ-компаніями, які сприяють наповненню юридичного бізнесу сучасними інформаційними технологіями.

По-друге, міжнародний юридичний бізнес представлений як *комплексними*, так і *функціональними МСА*. У першому випадку МСА мають широку сферу діяльності і надають юридичні послуги з різних галузей права. Зокрема, Міжнародний альянс юридичних фірм CMS International B. V. має 59 офісів у 31 країні і об’єднує понад 3 тис. юристів. Членами альянсу є 9 європейських юридичних фірм, які надають достатньо широкий перелік послуг, проте основними практиками є корпоративне, банківське, міжнародне, фінансове і податкове право. Серед партнерів: CMS Bureau Francis Lefebvre (Франція), CMS Albiñana & Suárez de Lezo (Іспанія), CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni (Італія), CMS Cameron McKenna LLP (Велика

Британія) та інші. Серед клієнтів: більшість компаній, включених до індексу Німецької фондової біржі (DAX 30), компанії, включені до фондового індексу FT European 500, низка компаній із фондового індексу Fortune 500 [9; 10]. При цьому взаємозв'язок із кожним клієнтом від імені альянсу узгоджує один із партнерів.

Функціональні МСА ЮФ спеціалізуються переважно на одному напрямі практичної юридичної діяльності партнерів по альянсу. Так, Ius Laboris є найбільшим світовим альянсом провідних ЮФ у сфері трудового права: до альянсу входять 46 ЮФ, 1000 юристів із 43 країн і 150 міст. Глобальний альянс юридичних компаній World IT Lawyers надає послуги ІТ-сектору і включає 13 ЮФ з усього світу, які мають унікальний досвід у рамках ІТ-спеціалізації. Глобальний WTS Alliance об'єднує податкових та юридичних консультантів, які здійснюють діяльність більш ніж у 100 країнах світу.

По-третє, альянси ЮФ можуть бути не тільки формальними, а й *неформальними*. У разі неформальних альянсів взаємодія ЮФ здійснюється без будь-яких офіційних угод і без письмового закріплення обов'язків кожної із сторін і, як правило, не передбачає досягнення стратегічних завдань. Але з часом неформальний альянс може перерости у формальний і стратегічний. Так, у 2006 р. американська ЮФ White & Williams, маючи у своєму штаті 230 юристів, уклала неформальний союз із китайською Xue Law Firm, яка спеціалізувалася на корпоративній праці. Співробітництво виявилось настільки плідним, що вже у 2007 р. фірми утворили стратегічний альянс: американська ЮФ почала супроводжувати операції своїх клієнтів у Китаї, а партнери у Шанхаї надали можливість американським юристам обслуговувати китайські компанії, зацікавлені у ринках США [11].

По-четверте, у азійських країнах популярним різновидом МСА є створення *спільних товариств ЮФ* з іноземцями. Це веде до збільшення витрат, але статутні документи спільного підприємства більш чітко формалізують обов'язки сторін. Так, TMI Associates – шоста за величиною ЮФ Японії – організувала декілька спільних підприємств. Створенню першого з них – спільного товариства з французькою фірмою Gide Loyrette Nouel – сприяло введення у 1995 р. нового закону, який регулював діяльність іноземних адвокатських контор у Японії. У 1999–2007 рр. діяло тимчасове товариство з іншою французькою фірмою – Laurent Dubois Foreign Law Office. У 2001 р. було відкрито СП з англійською МЮФ Simmons&Simmons, у 2005 р. – створено СП Morgan Lewis-TMI (з американською ЮФ Morgan, Lewis & LLP Bockius); у 2006 р. – Wakely Foreign Law Office (з канадським адвокатським бюро Wakely); у 2009 р. – ARQIS Foreign Law Office (з німецькою ЮФ ARQIS). Японці та іноземці у рівних частках беруть участь у капіталі нової компанії,

а розподіл прибутку відбувається з урахуванням працездатності співробітників кожної фірми. Керують товариством два керуючих партнера – по одному з кожної сторони [12].

По-п'яте, МСА не передбачають злиття компаній, однак їх утворення тісно пов'язане із цією формою укрупнення юридичного бізнесу. Одні вчені вважають, що альянси ведуть до процесів злиття і поглинань. Багато великих регіональних канадських фірм використали саме цей підхід, аби гарантувати собі потенційний успіх, перш ніж домагатися повного злиття. Інша група вчених, і ми поділяємо цю думку, наполягає на тому, що шанси на успіх набагато вищі у МСА, який утворюється на базі злиття ЮФ.

Покажемо це на прикладі американської ЮФ Hogan & Hartson і британської ЮФ Lovells, які в 2010 р. шляхом злиття створили ЮФ Hogan Lovells. На момент злиття фірми були приблизно однаковими за показниками РРР та оборотом, кількістю юристів (Н 1121, L 1180) та офісів у світі (Н 27, L 28). Проте історія розвитку британської ЮФ Lovells – це історія саме міжнародних злиттів ЮФ, починаючи з 1902 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Розвиток юридичної фірми Lovells, Велика Британія

Рік	Відбувається злиття з юридичною фірмою	Утворюється нова юридична фірма
1899	–	Джон Спенсер Ловелл (John Spencer Lovell) засновує практику у Великій Британії
1902	Приєднується Реджинальд Уайт (Reginald White)	
1925	Приєднується Чарльз Кінг (Charles King)	Lovell, White & King
1966	Haslewoods (Велика Британія)	–
1988	Durrant Piesse (заснована 01.01.1973 в результаті злиття Durrant Cooper & Hambling і Piesse & Sons. У 1985 р. до них приєдналася Faithful Owen & Fraser).	Lovell White Durrant
2000	Boesebeck Droste (Німеччина)	Lovells
2000	Ekelmans den Hollander (Нідерланди)	–
2001	Siméon & Associés (Франція)	–
2010	Hogan & Hartson (США)	Hogan Lovells

Джерело: складено за [13].

Новостворена Hogan Lovells відразу увійшла до десятки найкращих ЮФ світу (зараз вона об'єднує майже 2 300 юристів) і почала інтенсивно завойовувати світові ринки юридичних послуг, вступивши відразу до кількох МСА (табл. 3). Тобто Hogan Lovells використала всі переваги економічної консолідації юридичного бізнесу, яка відбулася ще до утворення МСА.

Таблиця 3

**Стратегічні альянси,
до яких вступила ЮФ Hogan Lovells**

№	Назва альянсу	Регіон світу	Юридичні послуги
1	Al-Yaqoub Attorneys & Legal Advisers (AYALA)	Союз провідних саудівських ЮФ, який діє на території міст Ер-Ріяд і Джидла, де у AYALA є власні офіси	Широкий спектр юридичних послуг
2	Albright Stonebridge Group	США, міжнародна юридична фірма	Консультує на стику комерційних, фінансових, державних і цивільних інтересів, із питань стратегічного розвитку, кризового управління, планування в галузі корпоративної і соціальної відповідальності, а також із питань приватизації
3	Bogdanovic, Dolicki & Partners	Афілійована компанія Hogan Lovells у Хорватії	Утворення філій і дочірніх структур, створення спільних підприємств, розв'язання спорів
4	GTs Advocates LLC	Афілійована компанія Hogan Lovells в Улан-Баторі, Монголія	Повний спектр юридичних послуг як монгольським компаніям, так і міжнародним корпораціям, інвестиційним банкам, приватним акціонерним товариствам і фондам Північної Америки, Європи та Азії

№	Назва альянсу	Регіон світу	Юридичні послуги
5	Азіатсько-Тихоокеанська консультативна рада (Pacific Rim Advisory Council (PRAC))	Ексклюзивна мережа провідних ЮФ з офісами у великих ділових центрах Азії і Латинської Америки, включаючи Аргентину, Австралію, Бразилію, Чилі, Індію, Індонезію, Японію, Корею, Малайзію, Мексику, Нову Зеландію, Перу, Філіпіни, Сингапур, Тайвань, Тайланд і Венесуелу	Увесь спектр юридичних послуг
6	Partos & Noblet	Афілійована компанія Hogan Lovells в Угорщині	Увесь спектр юридичних послуг, включаючи корпоративне і комерційне право, злиття і поглинання, фінансове і банківське право, розв'язання спорів та консультації з питань нерухомості
7	Sino-Global Legal Alliance	До альянсу входять 13 провідних китайських ЮФ, які мають офіси у найбільших економічних центрах Пекіну, Сяминя, Ченду, Шанхая, Гуанчжоу, Шеньчжень, Ханчжоу, Циндао, Тяньцзинь, Ухань, Шеньян і Чунцин	Міжнародне право, корпоративне і комерційне право, розв'язання спорів, захист прав інтелектуальної власності, нерухомість і будівництво, фінансові послуги

Джерело: складено за [14].

МСА ЮФ не є безпроблемними і не розв'язують усіх проблем юридичного бізнесу. У межах альянсу ЮФ можуть перехоплювати юристів або клієнтів інших ЮФ, ухилятися від виконання договірних зобов'язань. Інколи причиною вступу до альянсу стає бажання скористатися інноваціями інших учасників, посилити свою позицію на міжнародному ринку юридичних послуг, одержати закриту інформацію про потенційних парт-

нерів та їх клієнтів тощо. Серйозні проблеми можуть виникнути у МСА ЮФ, які утворені сильними і слабкими партнерами. Існування альянсу тоді є недовгим і, як правило, завершується поглинанням більш слабого партнера [5; 15].

Виникають передумови припинення існування МСА та пошуку нових партнерів для іншого альянсу. Або використання альтернативних до МСА структур, які виконують певною мірою схожі функції, через що деякі дослідники називають їх неформальними альянсами. Ідеться насамперед про *ділові мережі*, або *асоціації ЮФ*. На цей час функціонують: а) міжнародні універсальні юридичні мережі, які приймають до свого складу тільки великі і найбільш авторитетні у своєму регіоні ЮФ. Найбільшими є мережі: Lex Mundi (заснована у 1989 р.), Meritas (1990), TerraLex (1991), International Jurists (1992); б) спеціалізовані мережі, створені на основі професійної спеціалізації (наприклад, на трудовому, цивільному законодавстві тощо); в) міжпрофесійні мережі, створені не тільки ЮФ, а й аудиторськими та бухгалтерськими фірмами.

Проте асоціація (мережа) ЮФ суттєво відрізняється від МСА принципами своєї організації, серед яких: 1) добровільність членства, причому всі члени зберігають адміністративну, фінансову й операційну самостійність і можуть вийти з мережі у будь-який час; однак члени мережі можуть і виключити зі свого складу фірму, яка не здатна підтримувати потрібний рівень послуг або помічена в порушенні внутрішніх правил; 2) доступність для клієнтів ресурсів і послуг кожної із фірм мережі; 3) територіальна ексклюзивність: якщо клієнту ЮФ однієї країни потрібні юридичні послуги в іншій країні, то там буде тільки одна ЮФ – член мережі, яка обслужить даного клієнта. Цим виключається конкуренція [16].

Висновки. Українські ЮФ виявляють зацікавленість у вступі до МСА. Так, ЮФ «Астерс» стала єдиним в Україні членом авторитетної світової організації World Services Group. ЮФ «Василь Кисіль і Партнери» з 2013 р. представляє Україну в МСА Ius Laboris. АО «Юскутум» є членом глобального альянсу юридичних компаній World IT Lawyers. До цього спонукають транснаціоналізація та глобалізація бізнесу клієнтів, досвід і значні конкурентні переваги тих ЮФ, які змогли об'єднати свої ресурси саме на міжнародних юридичних ринках. Вони не тільки зберегли традиційні переваги окремих ЮФ – членів альянсу, а й сконцентрували економічну владу в руках самого альянсу. Усе це потребує продовження досліджень теорії та практики створення і функціонування МСА, економічних та правових особливостей їх діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гаррет Б. Стратегические альянсы : пер. с англ. / Б. Гаррет, П. Дюссож. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 332 с.
2. Иванова Т. Ю. Теория организации / Т. Ю. Иванова, В. И. Приходько. – СПб : Питер, 2004. – 269 с.
3. Понятие международного стратегического альянса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://adload.ru/page/up_0214_526.htm.
4. Wilson R. Todd (2005). Early Stage Companies and Strategic Business Alliances [Электронный ресурс] / R. Todd Wilson. – Режим доступа: <http://www.theiplawblog.com/2005/07/articles/webtech/early-stage-companies-and-strategic-business-alliances/>.
5. Bower W. Strategic Alliance as a Prelude to Merger [Электронный ресурс] / W. Bower. – Режим доступа: <file:///D:/%D0%9C%D0%BE%D1%97%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B8/%D0%9D%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%96%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96%20%D0%B2%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%B3%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%B2%D1%86%D1%96/Strategic%20Alliance%20as%20a%20Prelude%20to%20Merger%20-%20FindLaw.htm#sthash.cJWBo9Or.dpuf>.
6. Офіційний сайт MSI Global Alliance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.msiglobal.org/about-us/who-we-are/>.
7. Офіційний сайт World Services Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.worldservicesgroup.com/wsg_practicegroups.asp?type=industry.
8. Profile. About Ecovis [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecovis.com/en/profile/>.
9. Компания CMS International B. V. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://of.ru/company/cms-international-b-v>.
10. CMS – ваш международный партнер на рынке юридических и налоговых услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cmslegal.ru/Pages/default.aspx>.
11. Лако М. Альянсы иностранных юридических фирм [Электронный ресурс] / М. Лако // Юрид. бизнес. – 2008. – № 3. – Режим доступа: <http://www.legal-business.ru/archive-03-2008/236>.
12. Офіційний сайт TMI Associates [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tmi.gr.jp/english/global/foreign.html>.
13. Our history [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hoganlovells.com/en/about-us>.
14. Стратегические альянсы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hoganlovells.com/ru/strategicalliances>.
15. Костюк Г. В. Дослідження сучасних конкурентних стратегій [Электронный ресурс] / Г. В. Костюк, І. О. Дубровська. – Режим доступа: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2015/116.pdf.

16. Лахути Н. Сети, в которые юристам попасть полезно [Електронний ресурс] / Н. Лахути. – Режим доступу: <http://www.lawfirmmanagement.ru/articles/262-useful-nets.html>.

REFERENCES

1. Garret B. (2002). Strategicheskie al'yansy / B. Garret, P. Dyussozh. – Moskva, INFRA-M.
2. Ivanova T. Yu., Prihod'ko V. I. (2004). Teoriya organizatsii. – SPb, Piter.
3. Ponyatie mezhdunarodnogo strategicheskogo al'yansa. Retrieved from: http://adload.ru/page/up_0214_526.htm.
4. Wilson R. Todd (2005). Early Stage Companies and Strategic Business Alliances. Retrieved from: <http://www.theiplawblog.com/2005/07/articles/webtech/early-stage-companies-and-strategic-business-alliances/>.
5. Bower W. Strategic Alliance as a Prelude to Merger. Retrieved from: <file:///D:/%D0%9C%D0%BE%D1%97%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B8/%D0%9D%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D1%96%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96%20%D0%B2%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%B3%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%B2%D1%86%D1%96/Strategic%20Alliance%20as%20a%20Prelude%20to%20Merger%20-%20FindLaw.htm#sthash.cJWBo9Or.dpuf>.
6. Ofitsiynyi sait MSI Global Alliance (2017). Retrieved from: <http://www.msiglobal.org/about-us/who-we-are/>.
7. Ofitsiynyi sait World Services Group (2017). Retrieved from: http://www.worldservicesgroup.com/wsg_practicegroups.asp?type=industry.
8. Profile. About Ecovis (2017). Retrieved from: <http://www.ecovis.com/en/profile/>.
9. Kompaniia CMS International B. V. (2017). Retrieved from: <http://of.ru/company/cms-international-b-v>.
10. CMS – vash mezhdunarodnyy partner na rynke yuridicheskikh I nalogovykh uslug. Retrieved from: <http://www.cmslegal.ru/Pages/default.aspx>.
11. Lako M. (2008). Al'yansy inistrannykh yuridicheskikh firm. Yuridicheskiy biznes. 3. Retrieved from: <http://www.legal-business.ru/archive-03-2008/236>.
12. Ofitsiynyi sait TMI Associates (2017). Retrieved from: <http://www.tmi.gr.jp/english/global/foreign.html>.
13. Our history (2017). Retrieved from: <http://www.hoganlovells.com/en/about-us>.
14. Strategicheskie al'yansy. Retrieved from: <http://www.hoganlovells.com/ru/strategicalliances>.
15. Kostiuk H. V., Dubrovskaya I. O. Doslidzhennya suchasnykh konkurentnykh stratehii. Retrieved from: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2015/116.pdf.
16. Lakhuti N. Seti, v kotorye yuristam popast' polezno. Retrieved from: <http://www.lawfirmmanagement.ru/articles/262-useful-nets.html>.

Стаття надійшла до редакції 08.02.2017.

Л. С. ШЕВЧЕНКО

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ В ЮРИДИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ

Раскрыто содержание интеграционных процессов в современном бизнесе, сущность и виды стратегических альянсов. Обоснованы особенности международных стратегических альянсов юридических фирм и их отличия от альтернативных структур. Доказана успешность альянсов, возникающих на основе слияния юридических фирм. Проанализированы противоречия международных стратегических альянсов в юридическом бизнесе.

Ключевые слова: юридическая фирма, международный стратегический альянс юридических фирм, слияния юридических фирм, международные юридические сети.

L. S. SHEVCHENKO

Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Head of Economic Theory Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

INTERNATIONAL STRATEGIC ALLIANCES IN LEGAL BUSINESS

Problem setting. The development of legal business reveals new trends related to integration processes. One is to establish international strategic alliances (ISA) of law firms. Unfortunately, Ukrainian lawyers don't have the practice of participation in such structures.

Recent research and publication analysis. B. Garrett, P. Dyussozh, R. Hlushanytsya, V. Korolev, Ye. Koroleva, H. Kostyuk, O. Lavrov, K. Staniva and others foreign and domestic scholars and practitioners devote their studies to analysis of strategic alliances. However, the problem of the establishment and operation of strategic alliances of law firms is unexplored.

Paper objective. The article's purpose is to characterize the nature, forms and characteristics of ISA in legal business.

Paper main body. The author investigates the essence of ISA, separates transactional, competitive and relational interpretations of alliances nature, and summarizes scientific approaches to classification of strategic alliances.

The author exposes the features of an integration ISA of law firms who specialize a) at one legal practice, but work in different jurisdictions; b) at complementary or compatible legal practice, but require joint legal action. The article substantiates the possibility of forming complementary ISA of law firms with firms from other sectors whose activities

complement each other (legal consulting, taxation, accounting and auditing). International legal practice also demonstrates the effectiveness of the creation of complex and functional ISA, formal and informal ISA, as well as joint venture of law firms with foreign partners.

The author argues that the ISA does not mean merger, but the ISA, which was established on the basis of law firm mergers, are much more successful. This is shown by the example of the American law firm Hogan & Hartson and British law firm Lovells, which in 2010 created through the merger of law firm Hogan Lovells. The newly formed company immediately entered into the top ten law firms in the world, joined to multiple ISA and began to conquer the world market of legal services.

However, the law firm ISA is not problem-free and does not solve all the problems of the legal business. Often there are prerequisites for the demise of the ISA and search for new partners to the alliance or for the use of other alternative structures, especially of business networking or associations of law firms.

Conclusion of the research. Ukrainian law firms are interested in joining to ISA. Among the reasons for this there are transnationalization and globalization of business customers experience and significant competitive advantages of the law firm who already operating in the international legal market. This requires further research theory and practice of creation and functioning of ISA.

Short Abstract for an article

Abstract. The article analyzes the content of integration processes in modern business, essence and types of strategic alliances. The author examines the features of international strategic alliances of law firms and their differences from alternative structures. The author pays special attention to the success of alliances arising on the basis of the merger of law firms and to the contradictions of international strategic alliances in the legal business.

Key words: law firm, international strategic alliance of law firms, mergers of law firms, international legal networks.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРАВА

УДК 330.1+340](477)

О. С. МАРЧЕНКО

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: ol.mar4encko2011@yandex.ua
ORCID ID: 0000-0003-4761-9620



ЮРИДИЧНІ ПРАКТИКИ «PRO BONO»: ЗМІСТ ТА ЧИННИКИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ¹

Розкрито зміст юридичних послуг «Pro bono» та охарактеризовано їх відмінності порівняно з послугами юридичного консалтингу, безоплатною правовою допомогою, благодійністю юристів. Обґрунтовано взаємозв'язок юридичних практик «pro bono» та соціальної відповідальності юридичного бізнесу. Визначено головні чинники розвитку юридичних практик «Pro bono» в Україні.

Ключові слова: юридичні практики «Pro bono», безоплатна правова допомога, юридичний консалтинг, благодійність, соціальна відповідальність юридичного бізнесу, соціалізація та інституціоналізація юридичних послуг «Pro bono», юридичний квазіконсалтинг.

JEL Classification: Д 6; К 3.

Постановка проблеми. У сучасний період надання послуг «Pro bono» (від лат. pro bono publico – заради суспільного блага) є невід'ємним елементом

¹ Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (№ державної реєстрації 0111u000961) та фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (№ державної реєстрації 0115U000326).

і кваліфікаційною характеристикою професійної діяльності юристів, що актуалізує їх теоретичний аналіз з метою з'ясування їх змістовних особливостей, видів та механізму, умов та напрямів розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення теоретичних та методичних засад юридичних послуг «pro bono» фахівцями права зараз знаходиться на етапі збору, аналізу та первинного узагальнення практичного досвіду їх надання. Економічна наука поки що залишає цей специфічний вид інтелектуальних послуг поза сферою теоретичного аналізу, хоча діяльність «Pro bono», по-перше, є важливим елементом реалізації соціальної функції юридичного бізнесу, формою його соціальної відповідальності. По-друге, розвиток юридичних практик «Pro bono» сприяє трансформації юридичного бізнесу у соціально відповідальне підприємництво з надання правової допомоги, що є важливим як для реалізації функцій соціальної держави, так і для формування засад правової економіки. По-третє, юридичним послугам «Pro bono» притаманні певні змістовні особливості порівняно з послугами юридичного консалтингу і з інтелектуальними послугами взагалі, а також з безоплатною правовою допомогою, що обумовлює необхідність їх виокремлення як самостійного об'єкта дослідження економічною і юридичною науками. Таким чином, у сучасний період економічний аналіз та узагальнення практичного досвіду юридичного «Pro bono» є актуальним та складає теоретичну основу визначення перешкод та перспектив його розвитку в Україні.

Формулювання цілей. Метою статті є характеристика змісту юридичних послуг «pro bono», їх головних характеристик та обґрунтування умов і чинників їх розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Надання юридичних послуг «Pro bono» є важливою формою практичної юридичної діяльності. У США відповідно до Кодексу професійної етики Американської Асоціації юристів фахівець добровільно присвячує протягом року мінімум 50 годин практикам «Pro bono» [1]. У країнах Західної Європи «pro bono» є базовим принципом діяльності юристів, який «надає моральне право вважати себе юристом» [2].

В Україні у 2015 р. за даними опитування, проведеного експертами видання «Юридична практика», 59% юристів не займалися «Pro bono» практиками [3]; у 2016 р. «Pro bono» послуги надавали 68% юридичних фірм, охоплених дослідженням «Лідери ринку: рейтинг юридичних компаній України 2016» [4]. На нашу думку, наведені дані свідчать про низький рівень «pro bono» активності українського юридичного бізнесу, оскільки щонайменше третина суб'єктів юридичного консалтингу не вважає необхідним здійснювати зазначені практики. Слід підкреслити, що ці дані є, вважаємо, завищеними,

оскільки український юридичний бізнес, як правило, ототожнює практики «Pro bono» з безоплатною правовою допомогою та благодійною діяльністю.

У документах Всеукраїнської благодійної організації «Українська фундація правової допомоги» визначено, що послуги «Pro bono» – «це такі професійні послуги (в цьому випадку юридичні), що надаються фахівцями добровільно та безоплатно, особливо для малозабезпечених та вразливих верств населення. Отримати юридичну допомогу «Pro bono» можуть малозабезпечені громадяни або благодійні, неурядові та освітні організації в справах, що стосуються насамперед захисту прав осіб з обмеженими фінансовими можливостями» [5]. Експерти Українського форуму благодійників головними критеріями програми надання «Pro bono» послуг вважають такі: виконання зобов'язань, професійність, робота через громадські та благодійні організації [6]. У посібнику з організації роботи координаційного центру послуг «Pro bono», підготовленого Всесвітньою мережею захисту права суспільних інтересів (PILnet) та міжнародною організацією «Адвокати за міжнародний розвиток», визначено, що «поняття “Pro bono” використовується в юридичних колах для позначення правових послуг, що надаються безкоштовно, тим, хто їх потребує, але не має іншої можливості отримати. Характер робіт, які можуть розглядатися як «Pro bono», може відрізнитися залежно від місцевих правових традицій, контексту або соціального середовища, але взагалі діяльність «Pro bono» має відповідати таким характеристикам: це юридична робота, яка виконується юристом; виконується для суспільного блага, а не для комерційних інтересів; добровільна робота, що не підлягає компенсації; безкоштовна для клієнта; виконується відповідно до таких же професійних стандартів, як і оплачувана юридична робота» [7]. Наприклад, пріоритетними практиками «Pro bono» американських юристів є сімейні питання, контракти та заповіти (послуги для малозабезпечених) – 28%, консультування громадських організацій – 18%, консультування споживачів – 16% [4].

Спираючись на зазначені критерії, *юридичні послуги «Pro bono»* слід визначити як добровільні професійні дії юристів з надання правової допомоги тим, хто її потребує, але має фінансові, соціальні та інші обмеження щодо її отримання, на засадах добровільності, безоплатності, некомпенсованості витрат, професійності, соціальної ефективності та співпраці з громадськими організаціями.

Розкриття змісту юридичних послуг «Pro bono» потребує здійснення їх порівняльного аналізу, по-перше, з послугами юридичного консалтингу, по-друге, з такими видами діяльності юристів, як безоплатна правова допомога та благодійність. Це дозволить обґрунтувати сутнісні характеристики юри-

дичних послуг «Pro bono» і на цій основі визначити умови, обмеження та напрями розвитку цієї діяльності юристів в Україні.

1. Загальні риси і особливості притаманні юридичним послугам «Pro bono» і послугам юридичного консалтингу. Їх змістовно поєднують такі риси, як професійність, орієнтованість на досягнення певного правового результату, добровільність здійснення юристом професійних дій. Щодо добровільності в сфері юридичного консалтингу важливо підкреслити, що його суб'єкти є агентами ринку юридичних послуг, обсяг, види та спрямованість професійної діяльності яких визначаються чинниками попиту та пропозиції. Отже, юрист добровільно приймає рішення щодо надання юридичної послуги, але на нього безпосередньо впливає ринок юридичного консалтингу.

Добровільність професійних дій «Pro bono» пов'язана не з кон'юнктурою ринку юридичних послуг, а з усвідомленням юристом їх соціального значення та його власної соціальної ролі і відповідальності та визначається етичними нормами практичної юридичної діяльності.

На відміну від практик «Pro bono» послуги юридичного консалтингу надаються фахівцями права на комерційних засадах з метою отримання прибутку. Оплата послуг юридичного консалтингу компенсує витрати на надання правової допомоги та забезпечує прибуток юридичним фірмам та дохід індивідуально практикуючим юристам. Це платна правова допомога тим, хто її потребує та має до неї доступ, головним каналом отримання якої є ринок юридичних послуг. Отже, послуги юридичного консалтингу не відповідають таким критеріям практик «Pro bono», як безоплатність та некомпенсованість витрат.

Юридичні практики «Pro bono» і послуги юридичного консалтингу надаються обмеженому колу клієнтів, головним критерієм визначення якого є платоспроможність останніх. Відмінність між ними у тому, що юридичний консалтинг орієнтований на платоспроможних клієнтів, послуги «Pro bono» – на суб'єктів, які потребують правової допомоги, але є неплатоспроможними. Крім фінансових, також можуть бути соціальні, політичні, національні та інші бар'єри доступу певних осіб до професійної правової допомоги.

Соціальний ефект є притаманним як юридичним практикам «Pro bono», так і послугам юридичного консалтингу. Юридичний консалтинг, по-перше, на мікроекономічному рівні сприяє досягненню цілей фізичних і юридичних осіб у правовому полі шляхом надання їм правової допомоги; на макроекономічному рівні – забезпеченню і захисту правопорядку у всіх сферах людської діяльності. У цьому полягає його соціальна роль як суспільного інституту. По-друге, послуги юридичного консалтингу як правова допомога є соціальними, які у Законі України «Про соціальні послуги» визначено як комплекс «заходів з надання допомоги особам, окремим соціальним групам, які пере-

бувають у складних життєвих обставинах і не можуть самостійно їх подолати, з метою розв'язання їхніх життєвих проблем» [8].

Послуги «Pro bono» також є соціальними, оскільки сприяють подоланню існуючих для малозабезпечених верств населення, неприбуткових громадських організацій фінансових бар'єрів доступу до правових знань та допомоги. Але на відміну від послуг юридичного консалтингу, досягнення суспільного блага є їх визначальною сутнісною характеристикою. Слід підкреслити, що діяльність «Pro bono» є складовою програм соціальної відповідальності бізнесу, у тому числі юридичного.

Таким чином, послугам юридичного консалтингу і юридичним практикам «Pro bono» притаманні: 1) загальні характеристики – професійність, орієнтованість на правовий результат, добровільність; 2) відмінності: послуги юридичного консалтингу є платними, їх надання орієнтовано та платоспроможного клієнта та отримання прибутку; юридичні послуги «pro bono» є безоплатними, надаються особам, доступ яких до професійної правової допомоги обмежується фінансовими, соціальними та іншими бар'єрами; 3) юридичні послуги «Pro bono» є формою соціальної відповідальності юридичного бізнесу.

2. Юридичні послуги «Pro bono» та безоплатна правова допомога і благодійність юристів, на перший погляд, змістовно не мають суттєвих відмінностей, оскільки їх поєднує принцип безоплатності для споживачів професійних дій юристів. Але їм притаманна певна специфіка, що є основою для їх виокремлення як особливих видів практичної діяльності юристів та об'єктів дослідження економічною та юридичною науками.

Юридичні послуги «Pro bono» суттєво відрізняються від безоплатної правової допомоги (первинної і вторинної), яка в Україні є державною гарантією та фінансується за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. У ст. 3 Закону України «Про безоплатну правову допомогу» закріплено право на безоплатну правову допомогу як гарантовану Конституцією України можливість громадянина України, іноземця, особи без громадянства, у тому числі біженця чи особи, яка потребує додаткового захисту, отримати в повному обсязі безоплатну первинну правову допомогу, а також можливість певної категорії осіб отримати безоплатну вторинну правову допомогу у випадках, передбачених цим Законом [9]. Юридичні послуги «Pro bono» як і безоплатна правова допомога не оплачуються їх споживачами, але витрати юристів на їх надання не компенсуються. Це безоплатна для споживача і некомпенсована для юриста правова допомога. Крім того, надання послуг «Pro bono» є добровільною діяльністю юриста, а не обов'язковою як безоплатна правова допомога, суб'єкти якої та їх зобов'язання визначено законом.

Юридичні практики «Pro bono» дуже часто вважають благодійністю. Як вказує старший партнер відомої української юридичної фірми «Астерс» А. Хачатурян: «Явища Pro bono і КСВ – майже синонімічні, це якась благодійність. Професійне середовище – юристи, лікарі та інженери – отримавши професійні знання і заробивши якісь матеріальні цінності, віддає щось суспільству, яке надало їм можливість отримати ці знання» [10]. Дійсно, «Pro bono» і благодійність є інструментами реалізації програм соціальної відповідальності юридичного бізнесу. Але юридичні практики «Pro bono» не є, на нашу думку, благодійністю. По-перше, «Pro bono» – це широкий спектр професійних послуг юристів, які відповідають всім вимогам та критеріям практичної юридичної діяльності, а не разові благодійні акції чи програми. Як підкреслює А. Насадюк, палітра «справжнього» pro bono надзвичайно широка: від юридичного консультування окремих громадян і організацій, правової підтримки діячів культури і спорту до участі у законотворчому процесі та підготовки аналітичних звітів для міжнародних оглядів [11]. Наприклад, основними напрямками «Pro bono» діяльності юридичної фірми «Marchenko Danevych», яка отримала премію Pro Bono Awards 2013 за найкращий кейс у сфері корпоративної соціальної відповідальності юридичного бізнесу, є такі: законодавчі ініціативи, підтримка неурядових організацій, адміністрування національного етапу Конкурсу з міжнародного публічного права імені Філіпа Джессапа [12]. По-друге, хоча практики «Pro bono» здійснюються на безоплатній основі та без компенсації витрат, це не благодійність юристів, а їх систематична професійна діяльність з надання правової допомоги, здійснення якої є критерієм професійності та соціальної відповідальності суб'єктів юридичного бізнесу.

Таким чином, юридичні практики «Pro bono» є особливим видом практичної юридичної діяльності з надання правової допомоги, розвиток яких забезпечує реалізацію соціальної ролі та соціальної відповідальності юридичного бізнесу.

Для розвитку юридичних практик «Pro bono» в Україні слід здійснити комплекс заходів. Розглянемо найважливіші.

1. Практики «Pro bono» юридичного бізнесу потребують *соціалізації*, тобто їх визнання суспільством як соціально ефективних і необхідних для суспільного розвитку напрямів практичної діяльності юристів. У цьому контексті важливим є їх визнання як кваліфікуючої характеристики професії юриста. Учасники VIII щорічного Європейського форуму Pro Bono визначили: «Pro Bono не є тим, що повинно бути присутнім чи відсутнім у роботі – це те, що робить юриста юристом» [13]. Як зазначили директор PILnet у Європі Атанас Політов і адвокат «pro bono» з Великої Британії Айрін Хан на IX щорічного

Європейському форумі Pro Bono: «Pro Bono не може бути прийнято поза контекстом юридичної професії [14].

2. Розвиток в Україні практик «Pro bono» потребує *модернізації юридичної освіти* у напрямках, по-перше, формування знань і переконаності майбутність юристів щодо їх соціальної ролі та соціальної відповідальності, суспільного значення їх професійних дій; по-друге, доповнення професійних компетенцій юриста теоретичними і практичними знаннями з «Pro bono» юридичної діяльності.

3. Юридичні практики «Pro bono» потребують їх *інституціоналізації* як визначення, прийняття і дотримання суспільством, державою, юридичними професійними спільнотами, саморегульованими організаціями, юридичними фірмами та юристами правил їх здійснення, які повинні бути закріплені у певних нормативних актах та відповідати чинному законодавству. Наприклад, інституціоналізації «Pro bono» послуг адвокатів сприяє рішення Ради адвокатів України від 23 квітня 2016 р. № 118, яке затвердило роз'яснення щодо можливості надання адвокатом (адвокатським бюро, адвокатським об'єднанням) правової допомоги «Pro bono» відповідно до законодавства України про адвокатуру і адвокатську діяльність на основі договору з надання правової допомоги, у якому обов'язково повинно бути вказано про умови її надання без оплати гонорару або із розміром гонорару 0 гривень. Оплата фактичних видатків, пов'язаних з виконанням доручення, згідно з приписами ст. 29 Правил адвокатської етики, не є гонораром адвоката і не впливає на платність договору про надання правової допомоги [15]. Підкреслюючи значення цього рішення Ради адвокатів України для інституціоналізації правової допомоги «Pro bono», слід зауважити, що її трактування, на нашу думку, не відповідає такому її критерію, як некомпенсованість витрат. Виникає запитання: хто здійснює оплату фактичних видатків адвокатів, про яку йдеться у цьому документі? Якщо клієнт, то це не «Pro bono», а платна правова допомога, незважаючи на відсутність гонорару адвоката, якщо держава – то це безоплатна правова допомога, тобто державна гарантія, а не «Pro bono». Все це ще раз свідчить про нагальну необхідність теоретичних досліджень практик «pro bono», висновки яких є методологічною основою розробки та здійснення заходів їх інституціоналізації та розвитку.

Інституціоналізації юридичних практик «Pro bono» у контексті визначенні їх етичних норм та правил сприяють щорічні Європейські форуми Pro Bono, діяльність Української біржі Pro Bono, створеної Українською фундацією правової допомоги та Українською гельсінською спілкою з прав людини, а також координаційних центрів послуг «pro bono».

4. На нашу думку, головним чинником, що перешкоджає розвитку в Україні юридичних практик «Pro bono» є значне поширення у теперішній час

квазіконсалтингової юридичної діяльності, яка має значні асоціальні ефекти [16]. Це діяльність юристів, спрямована не на суспільне благо, як «pro bono», а на отримання доходу шляхом задоволення попиту клієнтів на послуги, пов'язані зі сприянням у вирішенні їх проблем методами, що суперечать професійним та етичним нормам юридичної діяльності, а у певних випадках і нормам права. Загрозами, що породжує юридичний квазіконсалтинг є де-професіоналізація практичної юридичної діяльності, тінізація та криміналізація ринку юридичних послуг та національної економіки у цілому, поширення протиправної поведінки суб'єктів господарювання, зростання правового нігілізму, втрата правової культури. Досвід протиправного розв'язання проблем руйнує повагу до закону, формує недовіру та негативне ставлення до його творців та захисників, тобто до державних та правоохоронних органів різного рівня, юристів та юридичних фірм, формує субкультуру протиправної поведінки.

Юридичний квазіконсалтинг несумісний з діяльністю «Pro bono». Як визначили учасники VIII щорічного Європейського форуму Pro Bono: «Постає питання “бути чесним юристом чи нечесним”, адже чесний юрист аргіогі надає Pro Bono послуги» [13]. Отже, важливим напрямом розвитку «Pro bono» в Україні є детінізація юридичного бізнесу, подолання юридичного квазіконсалтингу.

Висновки. Юридичні послуги «Pro bono» – це добровільні професійні дії юристів з надання правової допомоги тим, хто її потребує, але має фінансові, соціальні та інші обмеження щодо її отримання, на засадах добровільності, безоплатності, некомпенсованості витрат, професійності, соціальної ефективності та співпраці з громадськими організаціями. Юридичним практикам «Pro bono» притаманні певні особливості порівняно з послугами юридичного консалтингу, безоплатною правовою допомогою, благодійністю юристів. Це особливий вид практичної юридичної діяльності, який є кваліфікаційною ознакою юриста та критеріальною характеристикою його соціальної відповідальності. Для розвитку юридичних практик «Pro bono» в Україні необхідно здійснити заходи щодо їх соціалізації, інституціоналізації, модернізації юридичної освіти та подолання юридичного квазіконсалтингу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Pro bono: секрет успеха юридической компании [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2013/9/10/97411.htm>.
2. Європейський форум pro bono, адже справедливість теж потребує захисту! [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ulaf.org.ua/pro-bono-forum-2016/>.

3. Работа не pro bono [Електронний ресурс] // Юрид. практика. – 2015. – № 30–31. – Режим доступу: <http://pravo.ua/article.php?id=100111580>.
4. На хвилі Pro bono: вигода на безкоштовній основі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/na-hvili-pro-bono-vigoda-na-bezkoshtovniy-osnovi.html>.
5. Розвиток pro bono в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ulaf.org.ua/rozvitok-pro-bono-v-ukrayini/>
6. Що таке pro-bono послуги? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ufb.org.ua/sector-blagodijnosti/blagodijnist-biznesu/instrumenti-korporativnoi-filantropii-pro-bono-poslugi.htm>
7. Посібник з організації роботи координаційного центру послуг pro bono [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///c:/users/user/downloads/manual-pro-bono-ukrainian-translation.pdf>.
8. Про соціальні послуги : Закон України від 19.06.2003 р. № 966-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/966-15>
9. Про безоплатну правову допомогу [Електронний ресурс] : Закон України від 02.06.2011 р. № 3460-VI. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3460-17>.
10. Гайдай Ю. Зачем юристам заниматься благотворительностью [Електронний ресурс] / Ю. Гайдай // Закон и Бизнес. – Режим доступу: http://zib.com.ua/ru/41460-zachem_yuristam_zanimatsya_blagotvoritelnostyu.html.
11. Насадюк А. Социальный пакет. Какие инициативы pro bono поддерживают юрфирмы и почему [Електронний ресурс] / А. Насадюк // Юрид. практика. – 2016. – № 39. – Режим доступу: <http://pravo.ua/article.php?id=100114037>.
12. Marchenko Danevych [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.marchenkodanevych.com/uk/about-us/pro-bono>.
13. Практика pro bono – справа честі для юриста [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ulaf.org.ua/praktika-pro-bono-sprava-chesti-dlya-yurista>.
14. Pro bono – невід’ємна частина юридичної професії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ulaf.org.ua/pro-bono-nevidyemna-chastina-yuridichnoyi-profesiyi>.
15. Адвокаты могут работать pro bono [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <urliga.ligazakon.ua/news/2016/5/16/145429.htm>.
16. Марченко О. С. Юридичний консалтинг: сутність та роль у правовій економіці : монографія / О. С. Марченко, О. В. Ярмак. – Харків, 2016. – 243 с.

REFERENCES

1. Pro bono: sekret uspekha yurydicheskoi kompanyy. Retrieved from: <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2013/9/10/97411.htm>.
2. Ievropeiskiy forum pro bono, adzhe spravedlyvist tezh potrebuie zakhystu! Retrieved from: <http://ulaf.org.ua/pro-bono-forum-2016/>.
3. Rabota ne pro bono. Yurydicheskaya praktika. 2015. 30-31. Retrieved from: <http://pravo.ua/article.php?id=100111580>.
4. Na khvyli Pro bono: vyhoda na bezkoshtovniy osnovi Retrieved from: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/na-hvili-pro-bono-vigoda-na-bezkoshtovniy-osnovi.html>.

5. Rozvytok pro bono v Ukraini Retrieved from: [http:// http://ulaf.org.ua/rozvitok-pro-bono-v-ukrayini/](http://ulaf.org.ua/rozvitok-pro-bono-v-ukrayini/).
6. Shcho take rro-bono posluhy? Retrieved from: <http://ufb.org.ua/sekto-r-blagodijnosti-blagodijnist-biznesu/instrumenti-korporativnoi-filantropii/pro-bono-poslugi.htm>.
7. Posibnyk z orhanizatsii roboty koordynatsiinoho tsentru posluh pro bono. Retrieved from: <file:///c:/users/user/downloads/manual-pro-bono-ukrainian-translation.pdf>.
8. Pro sotsialni posluhy: Zakon Ukrainy № 966-IV vid 19.06.2003 r. Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/966-15>.
9. Zakon Ukrainy «Pro bezoplatnu pravovu dopomohu» № 3460-VI vid 02.06.2011 r. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3460-17>.
10. Gayday Yu. Zachem yuristam zanimatsya blagotvoritelnostyu. Zakon i Biznes. Retrieved from: http://zib.com.ua/ru/41460-zachem_yuristam_zanimatsya_blagotvoritelnostyu.html.
11. Nasadyuk A. (2016) Sotsialnyiy paket. Kakie initsiatyvy pro bono podderzhivayut yurfirmy i pochemu. Yuridicheskaya praktika. 39. Retrieved from: <http://pravo.ua/article.php?id=100114037>.
12. Marchenko Danevych. Retrieved from: <http://www.marchenkodanevych.com/uk/about-us/pro-bono>.
13. Praktyka pro bono – sprava chesti dlia yurysta. Retrieved from: <http://ulaf.org.ua/praktika-pro-bono-sprava-chesti-dlya-yurista>.
14. Rro bono – nevid`iemna chastyna yurydychnoi profesii Retrieved from: <http://ulaf.org.ua/pro-bono-nevidyemna-chastina-yuridichnoyi-profesiyi>.
15. Advokatyi mogut rabotat pro bono. Retrieved from: <urliga.ligazakon.ua/news/2016/5/16/145429.htm>.
16. Marchenko O. S., Yarmak O. V. (2016) Yurydychni konsaltnyh: sutnist ta rol u pravovii ekonomitsi: monohrafiia. Kharkiv.

Стаття надійшла до редакції 03.03.2017.

О. С. МАРЧЕНКО

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ЮРИДИЧЕСКИЕ ПРАКТИКИ «PRO BONO»: СОДЕРЖАНИЕ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Раскрыто содержание юридических услуг «Pro bono» и охарактеризованы их особенности по сравнению с услугами юридического консалтинга, бесплатной правовой помощью, благотворительностью юристов. Обоснована взаимосвязь юридических практик «Pro bono» и социальной ответственности юридического бизнеса. Определены основные факторы развития юридических практик «Pro bono» в Украине.

Ключевые слова: юридические практики «Pro bono», бесплатная правовая помощь, юридический консалтинг, благотворительность, социальная ответственность юридического бизнеса, социализация и институционализация юридических услуг «Pro bono», юридический квазиконсалтинг.

O. S. MARCHENKO

Doctor of Sciences (Economics), professor, professor of the Economic Theory Department Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

THE PRACTICE OF LAW «PRO BONO»: THE CONTENTS AND FACTORS OF DEVELOPMENT IN UKRAINE

Problem setting. In the modern period of providing services “Pro bono” (from Latin Pro bono publico – for the public good) is an integral element and qualification characteristic of professional activity of lawyers, actualizes their theoretical analysis in order to find out their content features, types and mechanism, conditions and directions of development.

Recent research and publications analysis. Defining the theoretical and methodological foundations of legal services “Pro bono” by law specialists is currently at the stage of collection, analysis and primary generalization of the practical experience of their provision. Economic science has so far left this specific kind of intellectual services outside the realm of theoretical analysis.

Paper objective. The purpose of the article is to characterize the content of legal services “pro bono” and the rationale for the conditions and factors of its development in Ukraine.

Paper main body. Legal services of “Pro bono” are voluntary professional actions of lawyers to provide legal aid those who need it, but have financial, social and other restrictions on its receipt, on the principles of voluntariness, free, uncompensated costs, professionalism, social efficiency and cooperation with public organizations.

Conclusions of the research. For develop the legal practice of “pro bono” in Ukraine, measures should be taken to socialization, institutionalization, modernization of legal education and overcoming legal quasi- consulting.

Short Abstract for an article

Abstract. The author disclosed the content of legal services “Pro bono” and characterizes its differences in comparison with legal consulting services, free legal aid, charity of lawyers. The relationship of legal practices “Pro bono” and the social responsibility of legal business is substantiated in the article. The main factors for the development of legal practices “Pro bono” in Ukraine are defined.

Key words: legal practice “Pro bono”, free legal aid, legal consulting, charity, social responsibility of legal business, socialization and institutionalization of legal services “Pro bono”, legal quasi-consulting.

ROUND-TABLE DISCUSSION

«ACHIEVEMENTS AND ISSUES OF DEVELOPMENT OF LEGAL SERVICES BUSINESS IN UKRAINE»

UDC 330.1:347.96:001.895

L. S. Shevchenko

*Doctor of Economic Sciences, professor,
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv*

INNOVATIVE COMPETENCY OF LAWYERS: SIGNALS FOR LEGAL EDUCATION

In the twentieth century a new innovative model of social and economic development increasingly spreads. An innovative sphere becomes the main object of a governmental policy. Executives of leading companies give advantages to stimulation of innovative processes and creative behavior of employers. Legal services firms (hereinafter – LSFs) are not exclusions.

Legal innovations are consequences of changes of customer needs, particularly in those sectors of the economy, which dynamically develops. Legal innovations include the following components:

– new legal knowledge as an intellectual product of scientific research implemented in a legal services market. New and amended laws and various normative and legal documents, which determine and regulate all types of activity of companies and organizations, are referred to as legal innovations;

– new or improved technologies of providing legal services. Lawyers think that there will be a significant gap between two components of juridical work – “work processes” (typical work based on a more or less determined algorithm) and “new approaches” (when work is rather unique and its main part consist in development of approaches and creation of something new) in the next few years (A. Rodiuk, 2016);

– new legal services and practices. Nowadays, they are formed mainly through separation from existing practices (medical and pharmaceutical law, banking law, sport law, aviation law, etc., were formed that way) or owing to an interdisciplinary approach, involving consultants from other professional fields or industries (accounting, auditing, and consulting).

Innovative development of LSFs influences the following objects: abilities of lawyers to perceive innovations (presence of creative capacities); a desire to apply own creative potential (presence of motivations and incentives); opportunities of innovative activity (presence of an innovative conducive environment, particularly effective legislation and public demand for legal services-innovations); innovative activity of lawyers (production and implementation of legal services-innovations). All these components are successive links of an innovative chain of LSFs. If at least one of them is absent, a whole chain will fall apart. A managing partner of Alexandrov&Partners D. Aleksandrov mentions that he had to change 50% of staff in order to implement innovations and to begin working in a new manner once (A. Kravchenko, 2016).

Nevertheless, to what extent are they ready for innovative activity in the educational and professional context? The point is that legal education in Ukraine is oriented towards traditional directions of sectoral law. In turn, legal services business needs experts, who are able to learn new or related professions, to carry out professional examination of entrepreneurial activity of customers, to apply a project approach to servicing. According to Legal Success magazine, a lawyer also should be *a financier, marketer, manager, and HR* (A. Kravchenko, 2016). Moreover, the author expects that boundaries between jurisprudence and IT will disappear. Automatization of lawyer work through usage of mobile applications and on-line constructors of agreements occurs now. Virtualization of a process of providing legal services contemplates formation of publicly available electronic services and Internet-platforms. Taking into consideration qualification requirements or own preferences, anyone may choose an attorney or a lawyer and receive a chargeable service. Smart-offices and virtual LSFs arise. Demand for “*network lawyers*” and “*virtual attorneys*”, which provide legal service on-line, increase.

A network lawyer provides normative and legal interaction in a network, including in virtual worlds, develops systems of legal protection of a human and ownership on the Internet (including virtual property), settles matters on intellectual property that is not subject to norms of the Civil Code (Znonline.org/ua, 2016). A virtual attorney manages company investments in new projects

(start-ups), and supports their development from an idea to production. A virtual attorney have to know legislation of own country and a country, where he handles a case, English or a partner country language, to be able to work with particular humans, groups, staff, and requests of consumers (Moeobrazovanie.ru, 2015).

Nevertheless, experts in network law are trained by technical higher educational establishments, namely National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute», National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Lviv Polytechnic National University, Oles Honchar Dnipro National University, Odessa National Polytechnic University, rather than universities of law. Analysis of educational plans of leading juridical HEEs of Ukraine indicates that none of them proposes programs, which contain disciplines such as virtual (digital) economy, virtual law, and legal innovativeness. There is lack of educational disciplines, which would prepare future lawyers for work in a modern market of the following legal services: legal business consulting; legal marketing; legal management; strategic management of legal service business. However, the very educational disciplines form extremely essential innovative (creative), analytical, and communicative competences, system thinking, multi-culturalism, and customer-orientation.

In Ukraine, there is development of new standards of legal education. Taking into account challenges of modern professional education is one of goals of the education reform.

REFERENCES

Kravchenko A. Yuristy i IT-tehnologii: otchet o provedenii v Kieve I Mezhdunarodnoy konferentsii yuridicheskikh innovatsiy LEGAL TECH KYIV 2016, 2016. Retrieved from: <http://bca.education/yuristy-i-it-tehnologii-otchet-o-provedenii-v-kieve-i-mezhdunarodnoj-konferentsii-yuridicheskikh-innovatsij-legal-tech-kyiv-2016/>.

Perspektivnye yuridicheskie professii, 2015. Retrieved from: http://moeobrazovanie.ru/perspektivnye_juridicheskie_professii.html.

Rodyuk A. I do vorozhky ne khody: maybutnye yurydychnoi profesii, 2016. Retrieved from: http://protokol.com.ua/ua/i_do_vorogki_ne_hodi_maybutne_yuridichnoi_profesii/.

Yaki tsyfrovi profesii maybutnoho nas chekaiut, 2016. Retrieved from: <http://znonline.org.ua/news/481-yaki-tyfrovii-profesii-maibutnoho-nas-chekaiut.html>.

UDC 334.72:332.6

O. A. Hrytsenko

*Doctor of science (economy), professor,
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv*

THE LAW FIRMS' ACTIVITIES IN THE MARKET OF REAL ESTATE

Real Estate is the most essential part of social and personal wealth. In a market of real estate there is much variety of operations that necessary legal support. Some companies specifically engaged in construction law, which has the essential features in comparison with other branches of law. The regime of legal regulation of the creation of real estate is characterized by special procedures for the emergence, modification, liquidation of rights and obligations of subjects of construction relations. These relations are separated into a special subject of regulation – construction law. The sphere of the construction law regulates the special legal relations that are formed in connection with the design, construction, reconstruction, refurbishment (current and overhaul) of real estate. This relationship formed between government and entrepreneurs (developers, builders, contractors, subcontractors), between businesses themselves and between public authorities, businesses and consumers of construction service. The construction consists of interrelated stages: engineering surveys (investigation of the plot of the land), architectural and construction design, state supervision of design records, non-state expertise, going into operation permits for construction, building, state monitoring, issue of documents of permits for place in operation. In the process of development of the real estate combine interests of various actors in the system of horizontal equal (private law) and vertical – hierarchical (public law) connections.

Generally significant interests (state and society in general) need legal centralization and satisfaction of the interests of individual subjects included into the legal system of decentralization. With the construction sector has just begun a long-term economic and legal life real estate, which falls in a variety of transactions. Each type of property (residential, commercial, industrial, profitable, investment property) has features of functioning that require specific legal regulation. In the area there are various real property transaction services that can be provided by a law firm or legal need special support.

The development activity ensures the implementation of the project ensures its cost-effectiveness, takes risks arising in connection fundraising, lending to construction. The development of the real estate market creates new transactional services,

implemented through the work servicing professional firms. The main function servicing company provide an integrated approach to property management on the basis of separation of functions of the owner (strategic decision, quality control management) and manager (development of specific actions – market research, consulting, investment, and their operational performance to achieve effective results for the owner and society). Without legal support of the activity has no prospect of further development.

Law firms are engaged in registration of various operations related to realtor activity – buying and selling real estate, renting out. There are many transactions with real estate require the conduct of appraisal. Implementation of evaluation procedures requires knowledge of economic and judicial document.

Currently, the special knowledge required for the registration of real estate investment funds. These funds become a condition for the accumulation and preservation of financial resources for non-state pension funds. Investment funds are more reliable for banks borrowers of a mortgage loan, because they provide higher reliability and guarantees of its return due to its diversified portfolios.

Actual activity for law firms is the legal making up of a document for real estate financing. Legal services will be required in the execution of papers of the organization of condominiums – association of apartment building owners.

Thus, law firms have a wide range of activities in the real estate market.

UDC 334.72:614

T. M. Kaminska

*Doctor of science (economy), professor,
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv*

WHAT SHOULD A LAWYER KNOW ABOUT OUTSOURCING IN HEALTH CARE?

Outsourcing in health care is a practice used by different medical units for transferring some duties to outside executors, including abroad. The economic essence of this process is to construct a system of economic relations among provider of medical services and different other organizations based on long-term agreements. At the international level, outsourcing in health care means further development of global division of labor (transition to cluster-network systems with horizontal links) and cooperation in new economy as well as restructuring exports and increasing the share of services. The factors of accelerated development outsourcing in the international

arena have become that: globalization and openness of national economies; rapid development of newly industrialized countries of Asia and Latin America as well as some postsocialist countries in Europe; information revolution.

The contract signing is an important point of outsourcing; therefore, the role of a lawyer is key. On the other hand, the lawyer have to understand the economic content of outsourcing. It's different from insourcing that is typical for tertiary level of medical care and means the reallocation of duties within the large clinics. The insourcing is the creation of subsidiary departments so that to better monitoring the quality of work. The head hospital coordinates management in general, makes strategic decision and controls assets and activities of other department (often in receiving foreign countries). The role of a lawyer in an insourcing activity is different from outsourcing.

There are three main goals of an outsourcing strategy in health care. The first one is to cut overall production costs, including the reducing the duration of treatment. It's very actual task for Ukraine because of limited, scarce of health resources. At the same time, it's actual task for world as a whole, especially for developed countries. Thus, according to the OECD, during 2000-2015 the total health spending (US dollars, per capita) in the United States, Luxemburg, Norway, Spain, Japan increased by more than twice. In addition, this growth consist in Chile, Turkey, Lithuania relatively by 2.8; 2.5; 3.3 times (OECD Health Data). Outsourcing is an effective cost-saving strategy if it used properly. Sometimes, it is more affordable to purchase goods and services from other organizations than to produce them internally.

The second goal of the outsourcing strategy in health care is to use advanced economic and medical technology and knowledge to improve the quality of care. Many hospitals transfer to their outsourcer the premises for dentistry, plastic surgery, urology, radiology, computer diagnostics (so-called in-house outsourcing), or close the relevant offices, passing their functions to specialized clinics (out-house outsourcing). In the global market, the outsourcing strategy gain and retain competitive advantages of medical providers. They supply the modern care and special skills that are concentrated in the value chain of the medical services. That is why in developed countries, healthcare outsourcing has developed in recent years in IT technology and high-tech medical services. In 2014, the global market size of IT healthcare outsourcing was just under 35 billion U. S. dollars, and was forecasted to increase to 50.4 billion U. S. dollars by 2018 (Statista). This is a signal for Ukrainian medical providers.

Another arena for rapid developing outsourcing in the global market is medical tourism. According to the Bloomberg rating for 2016, the most attractive countries for such tourists are Hong Kong, Singapore and Spain (Most effective health care 2016). In Ukraine, we can identify cell therapy, paediatrics cardiac surgery, repro-

ductive medicine, dentistry, plastic surgery, recreational treatment as competitive segments. Competitive advantages of Ukrainian health care are inadvertently increasing against the background of a steady increase of the cost for treatment in developed countries. In addition, low prices for medical services in Ukraine, due to the devaluation of the hryvnia, also affect this situation. The lawyer have to: know the legislation of the countries-locations of the clinics, standards of medical care, the basis for the responsibility of physicians, the specificity of the protection of patients' personal data, the rules for issuing entry documents to him/her. It is necessary to have some non-legal knowledge to talk to the doctors the same language. A lawyer should represent a patient in a dispute with a foreign clinic and has to be an expert not only in medical law, but also in other branches of law.

The third goal of the outsourcing strategy in health care is to focus on core aspects of a medical activity, infrastructure and competence of staff increasing the economic and allocative resources efficiency at the expense of effective investments. As a rule, this is partial outsourcing. It means the transfer of certain set of functions for external executer. It is different from the full outsourcing, which is transfer of a total process to outsourcer in general. An example of a 100% outsourcing in economy is companies buying computer components from another manufacturer to save on production costs. However, in medicine, it is unlikely to be widespread.

In health care of Ukraine, partial outsourcing has received the greatest development. For example, the large clinics with pleasure give outsourcers the laboratory clinical trials, medical data exchange, medical waste disposal, medical consulting, cooking, washing clothes, cleaning the premises, transport and security. In the future, it will be necessary to transfer the functions for improving the skills of Ukrainian physicians to medical associations because this is the way to improve the quality of treatment and reduce corruption in medical education. In private clinics, partial outsourcing may be wider. Businesses may decide to delegate bookkeeping duties to independent accounting firms, as it could be cheaper than retaining an in-house accountant. The outsourcer calculates salaries, taxes, health insurance fees.

The task of introducing social health insurance is facing health care in Ukraine. But there are a number of obstacles. One of them is the lack of modern and effective managers in the labor market. Many Ukrainian managers migrate abroad, for example, to Kazakhstan, where wages are higher and working conditions are better. But foreign top-managers as practice shows do not integrate well into Ukrainian realities. The reasons are different – from the unwillingness of insurance structure itself to accept a foreign specialist to the fears of foreigners in cooperation with workers of another environment. In this case, it is better for him to manage together with his team. Therefore, management outsourcing, or Outstaffing, would be a way out for Ukraine. How can a lawyer help? He should clarify the legislation

of Ukraine and always work only in the legal field, as in developed countries. They have to follow the trends in judicial practice including abroad.

In general, the task of the lawyer is also to help reduce the risks and threats of outsourcing in health care. This increases the competitive advantage of the home medical institution. Signing contracts with other legal entity may take time, knowledge and extra efforts from a legal team. The uncertainty of the external environment, incomplete information about the outsourcer and possible quality their services increases the transaction costs. It is necessary to fund measurement of the quality, as well as the claims in court in case of non-fulfillment of the contract. Negotiations with a counterparty also require money and time. Security threats also occur if another party has access to a hospital's confidential information. A lack of communication between the home medical institution and the outsourced provider may occur, which could delay the implementation of contracts. Thus, the role of a lawyer is decisive for ensuring the effective outsourcing.

REFERENCES

Most effective health care 2016. Retrieved from: <https://www.bloomberg.com/europe>
OECD Health Data: Health expenditure and financing: Health expenditure indicators. Retrieved from: <http://data.oecd.org/healthres/health-spending.htm>

Statista. The statistical portal. Retrieved from: <https://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size/>

UDC 338.46+34(477)

T. M. Kaminska

*Doctor of science (economy), professor,
Yaroslav Mudryi National Law University*

V. A. Heivandov

*Student of International Law faculty, 3rd course, 2nd group
Yaroslav Mudryi National Law University*

NEW TRENDS IN THE LEGAL SERVICES MARKET OF UKRAINE

Legal services market is an attractive segment of the tertiary sector of national economy. Unfortunately, legal business in Ukraine fell by 30% in the years of 2015–2016. Despite this fact, we can confidently assert that the legal services market

in Ukraine operates quite powerful. The financial equivalent of the market volume is amounted to approximately 700 million dollars (or 12 billion in UAH). This is good figure, but there are still reserves to grow and develop. This market is an integral part of the national economy and meets international quality, requirements and standards of legal practice today. It is also market of healthy monopolistic competition without pure monopoly that hampers the unfair struggle between market units. We can say about new level of quality of human resources in this market because of growing needs of the new economy and society as a whole. Therefore, the legal business is constantly improving in Ukraine and brining the new ideas and their implementation.

Historically the first legal markets began to emerge back in the 19th century. Thanks to those qualities, which has English law compared to the civil law, especially due to its flexibility and unpredictability and economic potential and development, legal services market first appeared in the United Kingdom and USA. For example, the first law firm, was established in London in 1802 under the name “Clifford Chance”. Today it is one of the largest law firms in the world, both in terms of intellectual capacity and the size of their capital. The firm has offices in almost all major capitals of the world. Until recently, the company was even presented in Kyiv. But later, it left Ukraine. And the giants of American global legal market such as “Baker McKenzie” and “DLA Piper” are represented in the Ukrainian legal services market and upgrade it.

The modern business provides such a business strategies as outsourcing and diversification. Outsourcing is the transfer of some functions and business processes from one legal entity to another (including abroad) rather than completing it internally. The economic essence of outsourcing is to construct a system of economic relations among different organizations based on long-term agreements. As to law firms, they are outsourcing initially because they carry out the legal support of external companies throughout their activities starting from registration of legal entity to ending with bankruptcy and liquidation. Ukraine is no exception in this case. The most appeals for legal services are from small and middle business. Big business typically has its own corporate lawyers who manage the legal department of the company. However, at the same time big business are increasingly beginning to talk to law firms today. The demand on them is due to the advantages of legal services outsourcing. The fact is that at present time the law firms around the world and even in Ukraine have an extensive specialization and experience in multi-jurisdictional projects. So they can provide full service and more qualified legal assistance. That is why business today is increasingly resorts to a model where the staff of the corporate lawyers (internal advisors) operates, and at the same time, some portion of work are transferred to law firms (external advisors). This allows unload inside lawyers and use a more professional legal advice outside.

Diversification of legal business is a process which legal market perceives as a needless and even a competitive advantage. Why do businesses need in diversi-

fication in general? First, it leads to risk allocation. Low incomes in one market can be offset by higher profits in other market. Second, it enables in the long term to refocus the activities from unprofitable to profitable market segments. Third, diversification has a synergistic effect. It arising among legal entities that together produces an effect greater than the sum of their individual effects. It is opposite to antagonism between firms. The company has especially much more benefits by the expansion into foreign markets. International diversification is a risk management technique that mixes a dispersal of activity, a wide variety of product (services) produced or foreign investments and number of served market segments within one global company. At that time some foreign investments neutralizes the negative performance of domestic ones.

As concern to the law business, the differentiation of legal business include services produced, investments, ideas, markets that served. Diversification helps the legal business to be more unique, to create the exclusive product and improve economical-law relationships and legal practice. Differentiation of services is an attribute and synonym of their quality that the legal business must have in any case because it follows the other markets by providing them with modern and latest legal assistance. It is especially important for international legal business under globalization.

The main country-based of international legal business diversification is the USA. International law firms are formed under namely the jurisdiction of US. In fact, there every company strives for international recognition since the creation. We have already mentioned examples of that law firms as “Baker McKenzie” and “DLA Pipers”. Now they are successfully represented on the legal services market in Ukraine. Speaking of the UK, there are more conservative major players. They do not actually diversify. Instead of it, they formed the so-called circle of best friends, based on cooperation agreements for working on multi-jurisdictional projects. Exception to these rules is such law firms as “Clifford Chance”, “Allen & Overy”, “Freshfields Bruckhaus Deringer LLP”, “Linklaters LLP” and “Slaughter May”. Most of these companies are the largest players in the English legal market. Each of them has offices in major capitals of the world. But some firms such as “Slaughter May” do not hasten the process of diversification, leaving more resources in the parent company. On the one hand, the firm has offices in many countries, but, on the other hand, it continues to use a range of best friends (Magic Circle). Therefore, it slowing the process of diversification.

Ukraine also begins the process of diversification of legal business and legal market. Today many law firms and lawyers are beginning to participate in international projects. Legal market in Ukraine began to accompany and implement the foreign economic activities of business. Today the new services emerge in the ar-

senal of Ukrainian law firms. They provide a work with different jurisdictions and international organizations that have appeared. Nowadays the state (ministries and other government agencies) started to use the services of Ukrainian legal business supporting them indirectly. Legal business, in turn, provides legal services in support of sovereign agreements concluded between states.

In addition, it should be noted such positive trend as intellectual diversification. Today Ukrainian lawyers have the opportunity to practice in the US and UK. For this, they even did not need higher education in these countries. It is enough to have the necessary legal experience, to confirm their level of knowledge of a foreign language and pass a special exam. In case of successful result, the person gets the right to engage in legal practice in another country without any restrictions. Today many Ukrainian lawyers have a Certificate of Entitlement to legal practice in the US and the UK. Intellectual diversification is not an inherently classical labor migration. This diversification means that the lawyers who have this right to practice in USA and UK remain then in Ukraine and begin or continue to diversify Ukraine legal business based on his experience, and consolidate its position in the international area.

Thereby, the market of legal services in Ukraine is one of the most dynamical segments of national services market, which keeps pace with the times and is the locomotive for other markets. Nowadays legal services market in Ukraine accompanies the high quality IT businesses, actively helps to form the market of modern medical services. It is very important step in the reforming of health care in general. Legal services market in Ukraine exists staunchly, and legal business continues to grow at high rates that gives hope for the improvement of the national economy, the law system and its institutions, and public administration.

UDC 338.46+34:005.572

O. S. Marchenko

*Doctor of Sciences (Economics), professor
Yaroslav Mudriy National Law University, Kharkiv*

CONSULTING MANAGEMENT IN THE SPHERE OF LEGAL SERVICES BUSINESS: THE SENSE AND FUNCTIONS

Knowledge management (KM) as a system of managing intellectual resources of a firm, which is aimed at providing their effective usage for achievement of business goals, integrates directions, measures, and methods of different types of

firm management: management of resources, employees, communications, capital, innovations, a productive process, finances, etc. KM contains the following types and directions of management activity: management of intellectual labor resources as bearers of tacit knowledge, which are the resource basis for intellectual business; management of intellectual capital as a set of specified human and structural capital of a firm, particularly the knowledge database and objects of intellectual property; management of knowledge movement at an organization; providing intellectual security of knowledge and their bearers. Since professional knowledge and information are the content of intellectual resources of a firm, significant peculiarities, which reveal the specific sense of their objects as well as general characteristics, are peculiar to the mentioned components of KM.

The author thinks that consulting management (CM) should also be considered as a component of KM, because professional consulting is an effective channel of receiving, transferring, and dissemination of knowledge and information. Studying the content of CM is based on the following interrelated approaches:

– management process. CM is an effective instrument of managing a firm in all directions. Orders, commands, decrees, instructions, internal normative acts are traditional means of managerial activity. However, management goals may be attained with the use of administrative measures as well as professional advices, consultations, professional conversation and collaboration, exchange of experience, involvement of employee into solving problems, etc. According to the process approach, CM is management in the form of consulting. This aspect of the CM sense is of considerable importance for studying intellectual organizations, because it is hard to encourage professionals to undertake effective creative activities in favor of a firm through orders and other administrative measures. Consequently, CM is management of a firm with the use of various forms and types of consulting and an instrument of managing movement of knowledge and information at an organization (KM);

– an object of management. CM encompasses a system of goals, principles, directions, measures, and instruments of managing consulting activity as a source of professional knowledge and information. According to this approach, CM is a component of KM.

CM is especially important for legal services business. Firstly, a legal services firm is a studying intellectual organization. Thus, consulting is one of the most important instruments of managing activity of its staff. Secondly, legal consulting is providing advices on particular fields of law that stipulates the necessity of application of a complex of managerial measures, which is aimed at providing their quality and efficiency. Thirdly, legal services firms and practicing lawyers are subjects of external consulting. Future consumers may involve their services through a mechanism of legal services market. In this aspect, CM is directed towards providing competitiveness of subject of legal services market. There are general and

special functions being inherent to CM of a firm, which consumes legal services. The general functions include planning, organizing, motivation, control of consulting activity. The special ones include the following functions:

a) the choice of a source of legal consultations (internal and external legal consulting, certain legal services firms or lawyers, etc.). An in-house lawyer is a firm employee, who, on the one hand, reduces firm expenses for gaining legal knowledge in comparison with payments for services of outsourcing lawyers and guarantees maintenance of confidentiality and, on the other hand, restrict independence and objectiveness in solving problems. An outsourcing lawyer (a legal services firm) is a subject of legal consulting, which is referred to as entrepreneurial activity on providing legal services in order to achieve a legal result and to earn profit. Independence of an external lawyer conduces to objective analyzing a problem. Experience of work with different customers provides the higher level of professional advices. However, the use of an outsourcing lawyer's services is related to risks of breach of confidentiality. Therefore, the choice of a channel of receiving legal services in each case should be based on analyzing expenses and benefits concerned with usage of services of in-house and outsourcing lawyers;

b) providing an optimal combination of in-house and outsourcing consulting. In-house and outsourcing consulting are complementary channels of obtaining professional legal assistance for solving problems of doing business. The most effective model of CM is a model based on a combination of market and internal channels of gaining legal knowledge;

c) development of effective relations between a consultant and a customer. Inseparability of a legal service from a lawyer (source) and a consumer (firm), who is a customer and a consumer of a service as well as its creator to some extent, is a legal service peculiarity. A firm collaborates with a lawyer at all stages of a consulting process. This fact stipulates the necessity of formation of effective relations between a consultant and a customer;

d) management of in-house legal consulting. Its main organizational form are as follows: implicit professional assistance as consulting, which is one of types of activity of firm specialists; a firm lawyer; a legal department as a functional unit of a firm; a legal service as a complex of legal units or executives. CM functions are as follows: selection of an organizational form of in-house lawyer and forming his identity; determination of an organizational and economic mechanism of in-house lawyer activity (a legal unit as responsibility centers – costs, profit, investments); estimation of results of internal consulting; establishment of internal prices for legal services; formation and management of functioning of internal market of legal services; management of quality of in-house legal consulting, enhancement of which is based on a system of corporate education, motivation of in-house lawyers and their information support. Selection of an organizational form of an inter-

nal lawyer is stipulated by numerous factors, which encompass a type, scale, and the structure of a business, length and a stage of a firm life cycle, firm's financial opportunities, challenges for leadership, the level of staff qualification, provision of a firm with intellectual resources, the degree of its innovative activity, the level of development of legal services market;

e) management of involvement of services provided by outsourcing lawyers. The main directions of CM are the following: selection of an outsourcing lawyer through a chain of consistent actions (search for information – analyzing information on an outsourcing lawyer – selection of a lawyer – the balance of expectations of a firm and a lawyer – forming mutual trust); selection of a model for legal consulting depending on determination of functions of a lawyer and a firm in a consulting process; establishment of a legal service price and a payment procedure; conclusion of an agreement on providing legal services; organizing work of an outsourcing lawyer in accordance with a selected model (adoption of necessary internal normative acts, building a staff team, which will collaborate with an outsourcing lawyer, indication of access to the knowledge database of a firm, etc.; support, control of execution and correction of a contract as needed; analyzing execution of a contract and acceptance of services; implementation of lawyer's advices into practice; management of post-contract relations with an outsourcing lawyer.

Thus, CM as management with the use of consultations and management of consulting activity is an important component of management. Firstly, an amount and the structure of demand and supply in a legal services market directly depend on development of CM at companies being real and potential customers of legal consulting. Secondly, effective CM of a legal services firm provides high quality and competitiveness of its services owing to managing movement of professional knowledge and information in the form of consulting and education.

UDC 368:339.13

L. V. Nechyporuk

*Doctor of Economic Sciences, professor,
Yaroslav Mudryi National Law University*

INSURANCE PROTECTION OF BUSINESS

The theoretical and methodological principles of forming and insurance protection of business development are grounded in the conditions of globalization. Although there is a wide range of scientific papers on insurance market issues, they

have not considerably contributed to understanding the fundamental basics of insurance market formation in the post-soviet space, which enable to indicate reasons of deformations. Comprehension of investment nature of the market transformation is of significant importance for detection of the peculiarities of the insurance market formation.

The particular features of forming of insurance market of inverse type are exposed which, compared to the classical type, and is characterized by violation of development logic and change of sequence of economic transformations: from domination of public domain to a variety of ownership forms in the field of insurance; from the monopoly of the state to development of competitive relations at the insurance market; from directive-planning to free pricing for insurance services.

The author has determined the peculiarities of the insurance market formation in the context of legal economy creation under the influence of the following factors:

- primitive accumulation of capital with the participation of insurance organizations in the process of implementation of modern methods of primitive accumulation such as privatization and inflation;

- increase of a share of raw material industries, aging of productive fixed assets of enterprises under significant reduction of investing, growth of risks under absence of prerequisites for development of demand for insurance protection;

- loss of socialization forms being inherent to the directive and planned economy under the lack of development of socialization forms being inherent to expansion of capital, which has affected programs of personal insurance.

Content categories of needs to explore the benefits of consumers and their requirements for the range and quality of insurance services are defined. Content of insurance as a risk management mechanism, which includes a set of forms and methods of forming the trust funds and use them to recover damages under various unforeseen adverse risks as well as to provide assistance to citizens upon the occurrence of certain events in their lives are adjusted.

Balance in the insurance market is not constant, it is constantly changing, which can be accompanied by both excess demand for insurance services (excess demand or a shortage is a result of tariff reductions to less than equilibrium, indicating the need to pay customers a higher price, in order not to be left without insurance service, which stimulates the redistribution of resources in favor of insurers production of just such services), and the excess of supply (oversupply occurs when the tariff rate exceeds the equilibrium level that encourages competing insurers to reduce gross rate).

Formation of the effective insurance market in the context of legal economy creation requires settling methodological matters concerned with determination the significance and the role of insurance in a financial system of a country as well as development of a conception of its functioning and enhancement.

Combination of globalization processes and inverse forming of insurance market stipulated the contents and forms of its deformations which were displayed in pseudo insurance protection of business:

primitive accumulation of capital due to insurance payments without corresponding payments of insurance compensation;

tax optimization and legalization of money received from beyond the legal field through realization of insurance operations;

creation of channels of capital outflow abroad through reinsurance.

UDC 334.72+34(477):005.343

K. H. Hubin

*Ph.D. in Economics, associate professor,
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv*

INFLUENCE OF THE STRUCTURE OF COMPETITIVE ADVANTAGES ON REVENUES OF LEGAL SERVICES FIRMS IN UKRAINE

In developed countries, revenues of legal services firms are based on two pillars – a customer base and reputation of a firm and employers. Therefore, activity regarding formation, usage, and maintenance of competitive advantages is eventually aimed at development of a customer base and enhancement of reputation. In Ukraine, the third pillar – social capital – may play the significant role. It is defined as informal relationships of lawyers with law enforcement and other officials, which provide competitive advantage compared to other legal services firms. If one lawyer can pass on bribes to a judge or a prosecutor and other cannot, a firm, where the first lawyer works, gains competitive advantage and may receive a cash award for its services.

In order to figure out the relationship between three pillars, which may influence revenues of legal services firms in Ukraine, there is a need to consider concepts of the relevant and fundamental structure of competitive advantages.

The fundamental structure of competitive advantages encompasses all potential sources of competitiveness. Its content does not change. The fundamental structure is referred to as a list of all the factors, which may provide advantages for a firm in competitive fight under particular conditions. Nevertheless, at a certain point, a significant part of these factors does not influence competitiveness of a particular firm.

The relevant structure of competitive advantages consists of elements of fundamental one. It is characterized by certain correlation between elements of the

fundamental structure. It indicates what competitive advantages are relevant (i.e., plays the significant role under certain conditions) and what advantages are not relevant (do not considerably influence).

The fundamental structure of competitive advantages includes the following components: a) military and security; b) administrative and managerial; c) market. The military and security competitive advantages are based on an advantage in armed forces, groups, and security forces. The administrative and managerial competitive advantages are based on an advantage in leverages of governmental power influence. The market competitive advantages are based on an advantage in application of laws and mechanisms of market functioning.

Factors of only one of groups dominate the actual structure of competitive advantages. Advantages of a lower level are more powerful. That is to say, the military and security advantages usually prevail over the administrative and managerial ones. In turn, the latter are stronger than market ones.

A more powerful level of competitive advantages may lose relevance due to influence of external factors. For instance, if a government reclaims monopoly on the use of violence, firms will not be able to use military and security advantages. In that case, the administrative and managerial advantages actualize. If a law enforcement system, self-governing organizations of lawyers, and a civil society are able to minimize corruption, firms will lose an opportunity to apply the administrative and managerial advantages. As a result, the market advantages will play the leading role.

It is worth mentioning that co-existence of competitive advantages of several levels in the relevant structure is possible under certain conditions. In that case, there is the mixed relevant structure of competitive advantage. Although the mixed structure is able to exist for a while, it is not sufficiently sustainable. Such non-sustainability is caused by gradually increasing contradictions between those possessing various groups of competitiveness factors: they try to change the relevant structure of competitive advantages, to leave only one group of advantage, which is favorable for owners, to eliminate other groups.

Returning to three pillars of competition, which influence revenues of legal services firms in Ukraine, the author may attribute a customer base to the market advantages and social capital to the administrative and managerial advantages. The author highlights that in developed countries social capital plays the considerable role in rivalry of legal services firms. However, it does not usually happen because of effective fight against corruption and high legal consciousness and legal culture.

The relevant structure of competitive advantages of legal services firms in our country may be defined as mixed one, because the administrative and managerial advantages may not be always applied. For instance, a case may be resonance and it is kept under surveillance of mass media and public society institutions. In an-

other case, entrepreneurs are not able to establish links with a judge or an attorney. When the administrative and managerial advantages leave out of competition, the market advantages usually become crucial. If entrepreneurs are able to apply the administrative and managerial resource, the market advantages take a back seat. The mixed relevant structure of competitive advantages complicates competition and makes it more unpredictable.

Consequently, there is the specific structure of competitive advantages of legal services firms in Ukraine. In some case, social capital and the administrative and managerial competitive advantages formed on the basis of this capital play the important role in the process of formation of firms' revenues.

It is worth mentioning that the structure of competitive advantages, which are needed for gaining high revenues, is not always principled for legal services firms oriented towards profit of organizations. If there is a need to give bribes and to establish informal relationships with governmental officials for the purpose of gaining and maintenance of advantages over competitors, some firms will hand out bribes and develop informal networks of influence. If there is a need to enhance quality of legal services and to decrease their cost for the purpose of intensification of marketing efforts, firms will work towards these goals.

However, there is a principled difference for Ukraine and its citizens. In the first case, destructive relationships develop. These relationships negatively influence the society: they lead to development of criminality, loss of confidence in the authority, the spread of mistrust in the authority, they distort public morality, deteriorate social and psychological climate. The second case comprises enhancement of quality and reducing the price of legal services, the increase of effectiveness of a legal system, development of legal culture and consciousness, and regaining confidence in justice.

UDC 334.72+34

O. M. Levkovets

*Ph.D. in Economics, associate professor
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv*

REBRANDING A LEGAL SERVICES FIRM: POTENTIAL AND RISKS

Rebranding is referred to as a complex of measures, which causes change of brand perception. It is one of the most complicated marketing processes, potential of which is compared to new fuel for a racket that is able to provide entering new

orbits or to inflict large losses. Legal services business is reputational. In the process of promotion, the firm is primarily based on public relations and building correct external communications rather than direct advertisement. It is hard to overestimate importance of branding, which provides identification and differentiation among rivals. A *brand* is defined as a famous trade mark, which establishes and maintains relations with consumers through supply of a *particular promise* (a brand contract) and facilitates formation of a unique stable image in consumer consciousness related with the additional values of a product in the form of real, illusory, rational, or emotional benefits, for which a consumer is willing to pay. A brand of a legal services firm is recognizable standards of servicing, which include specialization, reputation, and a set of symbols, which are combined into a single whole. It enables a company to gain additional profit, to form stable competitive advantages, to facilitate entering a market with new services, and provides connection with a customer.

A brand is characterized by the following features: *a mission, the values, positioning* (informing audience), *an identifier* (a name, corporate identity). *Corporate identity* is visual components of a brand (a trademark, a logotype, corporate colors or their combination, corporate constants, font family, etc.). It should maximally express specificity of firm activity. Development of brand components is influenced by certain rules and requirements. The following characteristics should be inherent to a firm name: pithiness; a name should contain information on advantages and quality of services; it should be individual and easy recognized; it should be easy translated to foreign languages without distortions of meaning; simplicity of registration. A logotype, which is a basic identifier of a brand, should “express DNA” of a company (its values, activity). Elements of a symbol influence subconscious, form emotions, and analogies. Particularly, direct lines, smooth forms are associated with order and reliability (a square and a rectangle, which are frequently applied in logotypes of legal service firms, are symbolized stability, reliability, and protection). Diagonals and inverted triangles symbolize movement and changes. In addition, the color scheme is of considerable importance: bright tones may be perceived as too aggressive for conservative legal services business; muted colors may remain unnoticed. Contemporary tendencies of development of a legal services market in Ukraine are as follows: the change of requirements to services (a customer more and more frequently desires to receive a complex business solution rather than a particular consultation; a customer anticipates that a legal adviser will understand specificity of firm activity); uberization of services, automatization of business processes; increasing competition against a background of reduction of customer solvency and deterioration of their financial discipline; mergers and acquisitions of legal services firms through an intention to accumulate resources and

to enter a new level of providing services. These processes stipulate *the necessity of changes*: indication of branch legal practices; legal services firms begin to supply a complex product (jurisprudence, auditing, finance, etc.), et al. Rebranding has become external expression of such changes, which enabled to get information on company changes across to a target market. Actually, rebranding means renovation of a brand and the change of one or several components. Expediency is concerned with a firm development strategy, market trends, and the current state of relations with customers (the loyalty level). A purpose is differentiation and visibility for maintenance / change / expansion of target markets. Auditing a brand (perception by stakeholders, relevance of a mission, the values, identifiers, analyzing a competitive environment, consumers, firm potential), because of which an optimal way of actions is selected, precedes a decision. Legal services firms need rebranding for reasons that include:

1. *The change of target markets. The change of identity and the brand sense, a new strategy of firm development.* For instance, a LSF “*Sayenko Kharenko*” rebranded their brand name after approval of a new strategy of development (2010) in order to diversify services, to provide a full cycle of legal services, to form an image of a business consultant rather than exclusively a legal service firm in target markets. A decision was preceded by researching stakeholders’ views, which has revealed that a company is associated with innovations, dynamism, a complex business approach, and international recognition. New design of firm advertisement is an image of a complicated microchip with a Qr-code (a link to the firm website) at its core and an inscription: “in the center of a chip of your business”. A graphic part of a new logotype of *the Attorneys Association “PwC Legal Ukraine”* (a rectangle, which are superimposed) symbolizes knowledge, experience of a team, and *the sense of a brand* (multifaceted, combines auditing, legal, business consulting services; *a complex product is proposed to a customer*). Rebranding of a LSF “*As-ters*” (“stars”, which mean the highest quality standards) has been particularly related to “growing beyond” a segment of small companies, which do business in Ukraine, and determination of large foreign corporations (including transnational) as a target market.

2. *Shifting into new business directions, branch diversification* (IT, an agro-industrial complex, finance, etc.: messages for these target markets should differ).

3. *Merger with other company, withdrawal of name partners* (especially, when new partners introduce other values), and other organizational changes. Rebranding of a LSF «*Arzinger*» was accompanied with withdrawal from a network “*Arzinger & Partners*” (2009) and corresponding changes regarding principles of work and target markets.

4. *Obsolescence of corporate identity* (identity does not explain a firm mission; emergence of new players in a market or rebranding leading firms are frequently a boost for such changes), *simplification, and on-line adaptation*. 30% of Ukrainian legal services companies use traditional paraphernalia (a shield, scales, Themis...). However, laconicism, modernity, and getting away from a “one-size-fits-all approach” are the main trends concerned with identity of legal services firm. The website ranks third among criteria of selection of a legal adviser. Hence, names and logotypes, which are too cumbersome for smartphones, are changed. For instance, Goldblum&Partners has changed a lion with heraldic elements for the stylized first letter and a firm name in order to increase visibility of a brand. The change of a logotype of LSF “Vasyl Kysyl and Partners” consists in simplification and abandoning words “and partners”. The LSF “Asters” carried out successful rebranding in 2008, having selected a name in the form of one word instead of “Shevchenko, Didkivskii, and Partners”.

5. *Entering markets of other countries* (taking into account their traditions and legislative norms). To maintain identification, a re-stylized brand is frequently based on the former. For example, a LSF “Hvozdi and Oberkovych” has carried out rebranding in order to enter international markets. This rebranding includes the change of the name for GOLAW: it was hard for foreign partners to perceive the former name. A current name is conscious. It is easy pronounced, translated, and based on the former (the first letters of partners’ surnames), recognized by customers. It also points to a sphere of activity.

6. Violation of rights to intellectual property, *scandals, harm to reputation, rectifying errors of incorrect positioning, etc.*

Depending on scales and complexity of changes, marketers indicate *restyling, renaming, repositioning, and rebranding*. *Restyling* is the change of a visual component of a brand (corporate identity), *renaming* is the change of a name. *Complex rebranding* means reformatting a brand: the change of the values; new messages, and communications. The very complex rebranding is a powerful instrument of strengthening a brand, which enables qualitative changes for development of a company. However, it contains a set of *risks*. For instance, a market may not perceive a new name, values, and messages. At the same time, a niche, which has been left by a firm, turns to be occupied. The firm and its services may be just not recognized. In the process of trademark registration, checking its components for absence of violation of intellectual property rights is important. Explanations and communications with target markets are necessary for normal perception of rebranding. The practice shows that it is expedient to carry out rebranding under interaction between professional designers, firm staff, and stakeholders.

UDC 334.72

N. V. Mozhaikina

PhD in Economics, associate Professor,

A. N. Beketov Kharkiv national University of urban economy

V. D. Kostyuk

Student A. N. Beketov Kharkiv national University of urban economy

THE BASIC DIRECTIONS OF SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE

Experience of development of world economy shows that in the conditions of an economic crisis the policy focused on rendering assistance and assistance to development of small business, yields tangible results. At last, small enterprises form that middle class which is a basis of stability of any society that is especially actual for modern Ukraine.

In this regard, the identification of problems of formation of small business in Ukraine and to find the most effective ways to support it is extremely important. The main areas of support for small and medium-sized enterprises (SME) is a financial and credit support for innovation, human resources and information provision, the tax policy, the creation of an effective legal framework and others.

The most common forms of financial support are: support for start-ups – the provision of loans under the guarantee of the creation of new businesses; micro-credit – lending to small and very small enterprises; the provision of long-term loans for the expansion of fixed and working capital of small businesses, as well as support for small businesses, operating in innovative, high-risk areas, the priority sectors; soft loans with low interest rates, a special scheme of payment of interest and repayment of loans (for example, in Spain, loans are granted for 5–7 years with a delay of return to one or two years with a variable interest rate); providing guarantees to banks for loans to small businesses, and the amount of guarantees is an average of up to 80% of the loan amount (in the USA – 90%, UK – 70–85%) for the period from 2 to 8 years; grants.

The world practice shows the need for special tax regimes for small businesses (such as in France, Spain, Lithuania). In a number of countries in relation to small businesses provides for specific tax incentives along with the usual tax rules. In the USA, for example, operates a differentiated progressive scale of income tax (for enterprises with profits of up to 25 thousand dollars – 15%, of 25–30 thousand dollars – 18%, 50–75 thousand dollars – 30%, 75–100 thousand dollars – 40%). USA tax law provides substantial tax breaks for companies investing in research

and development. In Japan, the company with a capital of less than 100 million yen with an annual income of no more than in the fiscal year to 8 million yen, 28%, and the rest of the amount – 37%. In addition, there are incentives for SMEs on local taxes.

Much attention is paid to the developed countries to stimulate scientific and technical progress through the development of small business venture. In developed countries have set up special institutions to ensure the activity of small research firms, such as the National Science Foundation in the USA (1982), and the mechanisms of public funding, such as grants (USA, UK), special prizes for innovation (France), budget allocations in the form of soft loans, interest-free loans with a fixed maturity. Method of venture financing is based on direct investment with the return of funds in the form of fixed payments from sales of products (Spain).

To market infrastructure include informational, consulting support of small and medium-sized enterprises, the development of educational infrastructure. This system determines the organization and relations environment interaction of small and medium businesses in relation to other agents; Coy is the underdevelopment of infrastructure, inefficiency leads to an increase in the number of businesses closing.

Thus, it formed a mechanism that improves the environment for business operation, which involves the following measures in the USA: the introduction of the Act on flexible regulation, which provides a thorough analysis of the impact of the proposed regulatory measures on small businesses before they (the measures) will be accepted; revision (in favor of small business) provisions concerning interest on account of small businesses that are stored in the banks; broad and intensive discussion of the existing federal system of regulation of small business.

In the USA is well-developed and efficient working mechanism of information support businesses through a network of free information SBA-Net service, which operates several information systems. The experience of entrepreneurship support from the Chambers of Commerce in Germany. Industry and Chambers of Commerce are involved in the formation of economic-legal and socio-political public opinion, and is thus, representatives of the business community.

A special place in shaping the business environment plays a formation of psychological and motivational factors. The development of “entrepreneurial culture” requires a dual strategy. On the one hand, measures are needed to encourage people to become entrepreneurs; ft the same time, they must be accompanied by measures to train these people the necessary skills and abilities that allow them to successfully conduct their business. For this to make any changes in the general and special education, help to change the culture and remove obstacles to the creation of enterprises.

In Ukraine formally present in virtually all elements of the state support of SME Institute. The reason for its negative impact on the development of small business is, in our opinion, the low efficiency of the functioning of this structure, which is due to several reasons, including: the insufficient development of the regulatory framework; uneven development of regional infrastructure for support of small business; lack of funding for support associated with the system of intergovernmental relations; failure of state institutions to support small businesses in their functions because of their lobbying character.

Institute of state support of small business in modern society should be based on the analysis of the business environment and to ensure the effectiveness of the support infrastructure organizations, have a sociological and scientific and methodological support. It must be carried out of compliance with the interests of small business monitoring system with the introduction of state regulations.

UDC 338.51(477)

N. V. Mozhaikina

PhD in Economics, associate Professor,

A. N. Beketov Kharkiv national University of urban economy

O. V. Popenko

Student

A. N. Beketov Kharkiv national University of urban economy

CONSULTING AS EFFECTIVE ELEMENT OF MANAGEMENT AND BUSINESS SUPPORT INFRASTRUCTURE IN UKRAINE

Business development in all the countries of market economy is based on its strong infrastructure support. With the gradual development of market economy in Ukraine is objectively necessary it is to change the functions of the entire system of business relationship management hierarchy. A special place in the framework of market infrastructure in managerial infrastructure, which creates the necessary conditions for the proper and effective functioning of the various areas and contributes to the formation and close cooperation of all elements of the infrastructure of the complex. The basis of management consulting firms make up the infrastructure.

Consulting – an important element of management infrastructure. It is an independent and primary element of the infrastructure of the market economy, which is growing rapidly and requires careful analysis, the desire to achieve clear objectives,

effective use of resources and the ability to convince people of the correctness of his ideas. Consulting decides questions of administrative, economic, financial, investment institutions, strategic planning, optimization of the overall functioning of the company, business, research and prediction markets. In other words, consulting – is any assistance provided by external consultants in solving a particular problem.

Professional experience in management consulting is becoming a large scale, and the limits of its growth and development have not yet seen. Consulting directly helps in solving management problems and challenges, among which, and support for business development, and the opening of new areas, and the launch of new projects.

Currently, Ukraine is a fairly wide range of consulting services. The most common are: general audit, marketing, assessment, tax and legal consulting, financial management services, consulting in the field of information technologies and issues related to the management staff.

Typically, there are five basic functional needs of modern business, a decision which attracts consultant: strategic consulting – is a corporate development: developing corporate strategies, conduct strategic market research, determine the strategic positioning, develop management solutions that can provide their customers with sustainable competitive advantages and high growth business in the future. The main part of the strategic consulting customers – medium and large business. Operations Consulting – operational development: offer services to optimize business processes, financial flows, developing solutions that can improve the operating efficiency of the company. Organizational Consulting – Organizational Development: offer services for the development of the organizational structure, enhance organizational effectiveness, execution of business processes. IT-Consulting – Information and technological development: offer services to formalize and optimize management tasks, selection, design, creation and implementation of information management systems, developing solutions to use information more effectively than they do now. Recruiting senior management: the demand for specialists of this level is much greater than the supply.

Increased demand for consulting services in various sectors of the economy due to increased competition, as well as increase the level of education of owners and managers. As a consequence, the customer consulting services become more demanding of the quality of consulting services. The clients of consulting firms in Ukraine are mainly medium and large enterprise business. Today, among the large multinational consulting firms in the Ukraine work offices “Big Four” (EY, KPMG, PWC, DTT). As a rule, Ukrainian consulting firms seeking to develop greater professionalism that will certainly lead to an increase in the cost of the consulting services.

Consulting in Ukraine has its own mental characteristics that are sometimes advantages and sometimes disadvantages compared to Western competitors. The main problems of development of consulting are: lack of economic incentives to attract consultants; extreme bureaucratization of decision-making on attracting consultants, since decisions on the implementation of a work often several times more than the time allotted for its implementation; lack of system and coherence in market reforms and high pricing policy in respect of consultancy services. At the same time consulting in Ukraine continues to grow, and an objective factor for its development is a significant increase in the flow of foreign investments.

Consulting is a necessary tool to maintain competitiveness, who always escalates and, as a consequence, the need to stimulate market participants to be profitable. In market conditions there is a continuing, urgent need for new tools and techniques that can help businesses work more effectively. So Consultants – is an objective reality, the need for the development of which is in direct proportion to the desire to be a leader in the strategic space.

UDC 339.187.6(477)

N. V. Mozhaikina

PhD in Economics, associate Professor,

A. N. Beketov Kharkiv national University of urban economy

V. V. Slukhai

Student

A. N. Beketov Kharkiv national University of urban economy

PERSPECTIVES OF LEASING BUSINESS IN UKRAINE

At present, the current urgent need for investment Ukrainian economy can be achieved by the use of the market potential of financial services in general, and directly leasing. Leasing in different forms is an alternative to bank lending. From a tax point of view of some types of rent and leasing transactions are exempt from value added tax. Using leasing allows you to significantly reduce the start-up capital to start the business development, so the expansion of leasing operations become the engine of development of small and medium enterprises in Ukraine.

The development of the leasing market – it's not just the engine to promote the implementation of new technology, a tool of accelerated renewal of fixed assets, but also an intensification of the national economy as a whole, that Ukraine is an important factor.

Despite the high prevalence of leasing in the developed countries, in the economic environment in Ukraine this kind of relationship is still very little common due to its relative novelty, lack of experience and the imperfections of the legal framework. If the domestic leasing companies, which had barely begun to emerge and develop in Ukraine, the lack of specific legislation to a certain extent it was not a serious obstacle, and in some cases – on the contrary, in some way contributed to their financial success, the large leasing companies of the West only now, after the adoption of the Act, have the opportunity to work seriously on the Ukrainian market.

In this regard, Ukraine lags far behind other post-socialist countries. The introduction of leasing is always accompanied by many difficulties. However, without the introduction of leasing schemes Ukrainian consumers may be left without any opportunity to acquire new equipment – transport, agriculture or any other. According to most experts, today the development of leasing economic relations is blocked by the absence of a clear coherence in the actions of various departments and services in terms of the regulation of this process: different legislative acts provide for different moments of the lease, the customs service has at the same time their own interests, the tax – its and etc. Without achieving such consistency broad prospects of development of leasing in Ukraine is quite questionable.

The uniqueness of this financial instrument is that leasing organically combines the characteristics of long-term lease and financial credit. The advantages of this type of investment for the consumer: leasing allows companies to reduce the tax base, since all payments under a lease agreement are included in the cost, thereby reducing the income tax; the entire amount of VAT on the contract is placed offset; as a result of the accelerated depreciation of the leased asset amount of the property tax is reduced three times.

The main source of financing of leasing operations in Ukraine are banks (70%), while the share of equity capital of the lessor (about 8,5%) in the acquisition of assets for subsequent leasing. For introduction of leasing in Ukraine should: hold the de-monopolization of production of fixed assets; stop inflation; reduce or cancel the rate of income tax from extraordinary transactions, after the lease of property; the Law on privatization of state property clearly indicate that lease payments are the redemption; when exchange control allows you to make the rent in foreign currency without the mandatory sale.

An additional impetus to the development of the leasing of the day will give: wide attraction of foreign investments; providing the payment of benefits for the temporary importation of the equipment; the provision of tax benefits to the lessor with the purchase of domestic equipment; the use of foreign aid and not the purchase of equipment and leasing, leading to currency savings, the use of equipment in domestic

conditions, its timely repair and maintenance; creation of leasing divisions and subsidiaries with engineering plants; the development of real estate market and prices fall on it – the creation of companies in the real estate leasing; the use of leasing in the compensation conditions for the processing of domestic raw materials.

As the market of leasing services in Ukraine is at a very early stage of its development, the regulatory framework governing leasing operations requires changes and bug fixes. Creating an enabling legal environment allows you to use this effective tool for investment will create for the development of the leasing business in Ukraine appropriate incentives. Ukrainian businessman should properly assess the nature of the lease and all the advantages of this form of lending, which opens great opportunities to upgrade the material and technical base of production and successful business development in general.

UDC 330.123.6:34

O. O. Nabatova

*Ph.D. in Economics, associate Professor
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv*

INFORMATION TECHNOLOGIES IN LEGAL BUSINESS

The global trend of recent years in the legal business is phasing out the concept of elitism of legal services and focus on the needs and requirements of the market. This requires changing ways of working and learning new technologies, including information technologies. They are implemented not only for more efficient organization of traditional legal business, but also are used to create fundamentally new products and technologies.

Changes in the legal business organization are determined, first of all, by the significant technological breakthrough (the appearance of clouds, mobile Internet, Internet of things technology, etc.). Today Ukrainian law firms are active in the optimization of business processes, strengthen data protection and master the cloud computing. In addition, those firms which change the way communication with customers, implement solutions to do the work more quickly, easily and cheaply are given the competitive advantage. According to experts, modern law firm must have in its IT-arsenal the following components:

- document management system;
- customer relationship management (CRM) with functionality that includes:
 - a) maintaining a database of contacts (customers, existing and potential partners,

suppliers, judges, legal associations, journalists, colleagues, etc.); b) registration of interaction with customers; c) project management; d) settlements with customers; e) marketing communications (e-mailing, PR, advertising, SMM (social media marketing), conducting and participating in various professional events, etc.);

- billing system which takes into account many scripts of charging, different systems of discounts, foreign exchange options and recalculations, different versions and standards of training, account reconciliation with taking into account the peculiarities of customer contracts and projects;

- management accounting system;

- software and hardware protection against unauthorized leaks of information;

- systems of virtualization;

- cloud computing. Its main advantages are lower costs for implementation and maintenance of server infrastructure and optimum utilization of server capacity, the ability to protect customer information. Therefore, even in conservative and focused on the information storage legal business remote server becomes an acceptable option. The main thing is to choose the disposition of server and check the reliability of the supplier of cloud computing services.

- storage and reservation information technologies (for example, Enterprise Resource Planning (ERP) that accumulates the knowledge of the company, keeps them securely and provides safe secure access to them);

- legal database and the latest information and analytical systems to automatically receive the latest information about subjects of law, their “procedural presence” in the trial, to detect affiliates, check tax information and issued licenses, to verify the credentials of officials, to analyse the financial condition of companies, to implement automated risk monitoring and so on.

The complexity or simplicity of IT infrastructure and IT solutions in law firms is determined by their size primarily. For small firms (5–10 employees) the basic set of simple software and hardware is enough. In medium-sized companies (10–30 employees) virtualization technologies (free versions of commercial or opensource), billing systems, corporate antivirus software and reliable equipment are usually used. Large firms, with many employees and various data, are forced to use more advanced IT technologies – systems for data consolidation, complex and multi-functional billing systems combined with CRM, specialized equipment for data storage, encryption and transmission.

Another area of using of IT in legal business is creating own technology products. One of the most discussed innovations is the creation of robot ROSS, artificial intelligence from the company IBM, which effectively does the job of junior lawyers. The US law firm Baker & Hostetler became its first employer last year. In rating Innovative Lawyers Awards-2015 the Financial Times noted interactive

platform iG360 as an standout product and named Baker & McKenzie among the top 10 most innovative law firms in North America. iG360 allows to determine which customer information is collected, where it is stored, processed, transferred; establish regulatory requirements which the customer must comply in each jurisdiction, and receive prompt notification regarding changes in legislation in some jurisdictions, new risks and necessary actions.

Despite its inertia Ukrainian legal business has to create new products with new technological approaches for pricing and marketing and sales techniques. Instead personal meetings, which are surrounded by luxury accessories, it's time to fast and technology solutions and services 24/7. One of such examples is online system for customer Aequo Hub implemented law firm Aequo. Its functionality includes the ability to store data of client projects, manage complex project of due diligence, rapid and secure exchange of information and multifunctional module Q&A, detailed reports, advanced access rights management system.

Law firm Juscutum released Ukraine's first mobile application in the field of legal services – Juscutum Legal Alarm. It aims to protect customers from illegal actions of law enforcement of Ukraine and provides 24/7 emergency call of attorney for your location in the case of search, interrogation, detention.

A new product – a savings program – is developed by legal company “Legal Alliance”. The idea of the program is to offer the customer the possibility to operate effectively in small request and pay for them reasonable price. Customers are able to ask questions at any time and from anywhere in the world. The company tried to automatize a working process requests.

Another mobile application created law firm Aequo – Rate Your Judge – became a finalist of HiiL Innovating Justice 2016, the contest of legal innovations of Hague Institute for Innovation in the right. It is a tool of evaluation and social control designed to monitor the judicial system. The application is able to give attorneys and members of the professional community to assess and review the work of judges, track their interaction with their colleagues.

Competition in legal business is increased by commoditization of legal services. Large law firms face competition from alternative providers of legal services, which provide the opportunity to obtain legal information 24/7 via online services (the most famous – Rocket Lawyer, Legal Zoom). Their advantages are promptness in resolving simple issues, comfort, low cost of service, saving time on standard legal issues. Disadvantages are stereotyped, imperfect algorithm of design documents, the inability to take into account the peculiarities of the client, nuances and complexity of his issues. Now the following online legal services are already available on the market: 1) preparation of standard legal documents (contracts, applications, complaints, petitions, appeals, etc.) and template online ad-

vices; 2) preparation of background reports generated from the public registers; 3) monitoring service – the customer can obtain current information, for example, about his counterparty (registration changes of founder, director, appearance or progress of trials involving designated persons etc.).

Still, the most of experts in jurisprudence look at the development of IT with optimism, seeing them not competitive threat, but new opportunities for the industry, the emergence of IT-law sector and new specialties within it (information engineer of legal issues, legal technologist, analyst of information processes, etc.) or in general –transformation law in social relations engineering. Thus, the availability of information, automation, commoditization, outsourcing, and eventually artificial intelligence will cause a decrease in spending on legal services. Technology cannot replace lawyers, but will make it possible to optimize their work, get rid of routine tasks and focus on more complex solutions. This will help to make legal services more efficient for business and probably more accessible to the public. In general, the legal profession is gradually changing, and a quote from the book "Alice in Wonderland" – "you have to run at full speed, just to stay in place, and to go somewhere you have to run at least twice as fast" for lawyers will be extremely important.

UDC 330.123.6:34

O. O. Nabatova

*Ph.D. in Economics, associate Professor
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv*

D. G. Movchan

*Student of International Law faculty, 3rd course, 1st group.
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv*

LEGAL PROCESS OUTSOURCING

In conditions of the world market variability and instability of the economic environment, the legal outsourcing is becoming an economically viable legal service. Legal outsourcing is not a new concept. Lawyers have always outsourced work to other lawyers with special knowledge as well as knowledge of foreign law elements of transactions in other jurisdictions. Some law firms have also started to «spin-off» or delegate parts of their business. In some cases, firms use their offices in other jurisdictions to offer their service to other firms abroad. Therefore, global legal process outsourcing (LPO) is becoming more popular.

Legal outsourcing is a comprehensive legal service of the company, which may include any range of legal services, in particular advice, representation, drafting of documents, reports and more. The principle of outsourcing: "I leave myself just what I can do better than others, and outsource to external performer the task that he can do better than others". The most popular international destination for LPO is India, closely followed by the Philippines, South Africa and New Zealand. Three quarters of the current India LPO business is generated by the US firms and corporations and one fifth comes from the UK. Outsourced work usually includes patent applications, management reports, document reviews, drafting pre-trial motions. Traditionally, this work is done by junior lawyers or paralegals in law firms.

There is a further distinction made between offshore and onshore outsourcing:

– offshore – the entire process of outsourcing is carried out abroad, in other jurisdiction. For example, London firm recruits a document review team of South African lawyers. To ensure confidentiality and security, the documents under review are only fully accessible in UK offices and can be viewed and worked on jointly but cannot be downloaded or printed abroad.

– onshore – is carried out within the same jurisdiction / country, but by different agents. As a rule, small regional firms are taking advantage of their low cost base to offer services to larger London firms. Thus 80% of Great Britain's firms prefer to outsource onshore.

The advantage of legal outsourcing is that this form of cooperation can significantly reduce the costs of the company and, in fact, is a legitimate way of tax optimization. There are other positive features:

1) capability to optimize their costs – services of outsourcing law firm is much cheaper than the maintenance the lawyers on regular basis;

2) legal outsourcing is the work of a group of people, each of whom specializes in a certain area of law. Only the biggest and richest organizations can afford themselves such a luxury as maintenance a large amount of lawyers on regular basis. At the same time, the most experienced and demanded experts choose "solo" career or job in the outsourcing company;

3) long-term relationship between the company and supplier of legal services;

4) equality of parties to the contract and simpler procedure for changing the relations between the expert and the organization. In particular, if a client is dissatisfied with the quality of legal services, it is sufficient to notify the supplier of such services on the termination of the contract. In the same way, the payment issues are addressed.

Thus, legal outsourcing helps the client company to release part of the internal resources for other purposes. It also provides the opportunity to use specialized knowledge and technologies, to distribute and partially transfer the legal risks to

performer company, to cut costs and greatly reduce the complexity and operational costs of information systems and applications, to focus on the company's main business processes without being distracted by the legal side of the issue.

Yet, despite the obvious advantages, legal outsourcing brings new challenges and risks into the work of the legal department:

- necessity of outsourcing project management skills for law firm headed by an experienced team of external lawyers;
- unpredictability of results (involvement of external lawyer could create new problems: the failure to achieve coherence of interaction with the staff of the law firm, the delay of task implementation, low quality etc.);
- due to the market immaturity there is a need for additional efforts, and sometimes investments, to develop optimal technology guidance by the lawyers involved and a set of legal instruments used in the work;
- lack of the comprehensive vision of the situation by involved employees.

Thus, legal outsourcing is a service that has already shown high efficiency for many representatives of the national business, and as expected will be in demand in near future. The most important objective obstacle to its more rapid development in Ukraine is the lack of an appropriate regulatory framework. Currently, the parties of business processes enter into agreements, guided by common terminology and Ukrainian legislation. Nevertheless, practice shows that such agreements are not always drawn up correctly and do not fully take into account the specific relationships between the outsourcer and the client. In addition, considerable psychological obstacle for legal outsourcing in Ukraine is the unwillingness of many leaders to entrust internal information to external performers.

UDC 338.46+34

O. V. Ovsienko

*Ph.D. in Economics, associate Professor
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv*

LAW BUSINESS AS AN INSTITUTE OF LEGAL ECONOMY

Disparity in implementation of the socio-economic rights (such as artificial restriction of individual rights on a selective basis; direct prohibition of implementing rights, which were acquired in a legitimate way; creation of the special legislative conditions for the certain types of business, etc.) is one of the most pressing

problems for the economy of modern Ukraine. Unfortunately, the causes of this phenomenon are closely related to the regulatory activities of the state.

Firstly, inequality is enhanced by the artificial distortion of the proportions of social division in favor of certain groups. Moreover, the greater opportunities of influencing on the legal arrangement of economic behaviour such groups have, the more intense the distortion is.

Secondly, some economic entities are “pushed” into informal sector owing to difficulty of the implementation of existing commercial rights under the circumstances of legal business.

Thirdly, the government regulation of economic activity is based on some legislative norms which contradict other rules of law. As a result, the property right has been transformed into conditional and dependent on the state. Under conditions of generating unlawful practices by public institutions the judicial system and law enforcement are paralyzed. They have got the opportunity of “free interpreting” of existing legislative norms.

Correspondingly, the interest of society in the institutions which can provide equality of the social and economic rights and reality of their implementation increases. One of such institutions is a law business.

Generally law business declares its accordance to the high ethical standards, including transparency, absolute legitimacy, orderliness, confidentiality, availability to everyone who needs legal assistance. All of that is due to the fact that the reputation of a law firm is the guarantee of its competitiveness. Having in mind the necessity of improving of its reputation, law business is constantly engaged in a dialogue not only with the particular clients but with society in general as well – it explains, advises, comments on legislation and emphasizes the gaps in the law. All this contributes to the growth of the legal culture in society, to the formation and development of civilized market relations, to the establishing of legal economic order.

Positioning itself as a business with a high degree of social responsibility, law firms often use pro-bono technologies, to wit, providing professional assistance to charitable, civil and other non-profit organizations free of charge. This strengthens civil society institutes, provides real legal conditions for their participation in the formation of the effective norms and rules of business behavior.

In addition, the necessity of defending the clients’ interests in the public law sphere (taxes, penalties and liabilities) and resolving customers’ problems, which is caused by the government regulation and imperfections in the legislation, imposes on law business the task of restoring trust between the government and business.

Thus, it may be noted, that the development of law business facilitates the establishment of the legal economy since this gives entities an opportunity of full implementing and defending their economic and social rights even under the circumstances of violating these rights by the state. Law business also creates real legal prerequisites for engaging of non-profit institutions of civil society to government regulation.

At the same time, law business is a commercial project focused on high economic efficiency. Therefore, full realization and protection of the socio-economic rights is carried out on a random basis. And the leading role in this process belongs to private interests, rather than public.

UDC 334.72+34:005

O. O. Chupryna

*Ph.D. in Economics, associate Professor,
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv*

SUBJECTS OF MANAGEMENT IN LAW FIRMS

The overwhelming majority of modern Ukrainian law firms are set up by professional lawyers. And they are the very persons who perform the managerial functions. However, the experience of such companies shows that some of these functions can be effectively carried out by professional managers as well. There is currently no consensus on the optimal distribution of managerial powers and responsibilities between professionals in the field of law and management since each possible alternative has its pros and cons.

Undoubtedly, there are significant advantages in carrying out the managerial functions by specialists in the field of law as they are highly aware of problems which can arise during the provision of legal services. For instance:

- generally, they have their own self-developed customer bases;
- they have contacts within the law community, which give them additional opportunities of quick and successful executing clients' instructions;
- they in most cases can accurately estimate complexity of a task and amount of resources which are necessary for its fulfilling, and, accordingly, determine the price of a service and justify feasibility of its implementation;
- they can accurately assess professional qualities of lawyers employed by a firm;

- they understand perfectly well what motivation would be the most appropriate for lawyers on their staff;
- they have expert power over their subordinates and so on.

There are, however, some drawbacks in carrying out leadership functions by partners of law firms, the most significant of which is ineffective, irrational use of their professional potential. After all, running a business takes a lot of time. And the larger the firm, the more time it takes. In addition, a good lawyer is not necessarily a good manager. It means both the personal qualities of partners and the level of their knowledge and skills in management.

All things considered, it has become rather obvious, that it is cooperation among professional lawyers and professional managers which is the best solution to the problem for law firms. There are several forms of such interaction.

The first of them is typical for small firms. Under this form the main duty of professional managers in a firm is limited to timely and effective fulfilling their current operational tasks. The setting of such tasks as well as the performing of the strategic management functions is entirely the responsibility of partners.

Under the second form of cooperation law firms have their teams of professional managers with functional directors, which control fulfilling the current functional tasks, at the head. The fairly common practice under this form is to have an executive director who is in charge of coordinating activities in the law firm. The partners' prerogative is to work out a business development strategy. Coordination of relations between partners and functional managers, as a rule, is carried out by the managing partners, who often combine this activity with their other duties, in particular legal practice.

The third form is the most appropriate for large law firms which have all features of corporate governance. Under these conditions, the roles of both partners (who are professional lawyers) and professional managers are rather different from those under previous forms. Partners not only trust managers to control the companies' current operations, but also involve them actively in the strategic decisions-making. And though taking a final decision remains a responsibility of partners, the weight of professional managers is significantly enhanced.

On balance, there is no unified form of cooperation among professional lawyers and professional managers which would be the most effective for any law firm. Consequently, the problem of optimal distribution of responsibilities and powers between them has individual solution for each company. Nevertheless, the conclusion about the necessity for the law firms of engaging professional managers to carrying out the managerial functions is undeniable.

UDC 338.51:338.46+34

O. V. Yarmak*PhD. (Economics), associate professor**Kharkiv Institute of Finance, Kyiv National Trade and Economics University*

CONSULTING COMPLEX AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF A LEGAL SERVICES BUSINESS

The increase of competitiveness of a legal services business is an important term of effective implementation of its social and economic tasks as a factor of adaptive and allocative efficiency of economic entities, which are consumers of legal services (O. S. Marchenko, 2016). Complexity, which is expressed through division of the services into basic and additional (complementary) ones, is a distinguishing feature of legal services. Providing a basic legal service, an expert should supply a number of additional services – to consult, conclude agreements, carry out examination, educate, etc. Secondly, legal consulting of a customer may require involvement of professional knowledge of lawyers as well as economists, financial analysts, accountants, psychologists, et al. In this regard, legal service complexity is defined as combination of various professional advices in the content of a legal service. Legal service complexity is divided into the following groups:

- internal complexity – a number of basic and additional (complementary) services of legal consulting;
- external complexity as combination in the process of legal servicing different intellectual services (legal, economic, educational, etc.). Intellectual services are a special channel of transferring professional knowledge and information. On the one hand, intellectual services are technology. Knowledge on providing educational as well as legal, managerial, scientific and technical services are technologies of legal consulting, educational technologies, technologies of scientific and technical servicing, etc. On the other hand, intellectual services are a special channel of transferring systematized knowledge on production, implementation of a process, or providing services.

Formation of internal and external consulting legal complex is based on a network principle of management, which includes involvement, development, and coordination of activity of autonomous units of a consulting legal cycle. These units are united by horizontal interrelations and obligations, activity of which is directed towards achievement of a general purpose by a network integrator (a legal services firm).

Sectoral internal service networks of legal consulting may be organized as strategic networks of formation of legal services value. Strategic networks, which exist in the form of horizontal cooperation of legal consulting entities that operate in the same segment of a legal services market for strengthening their competitive positions, provide the decrease of transactional costs, usage of additional knowledge sources, implementation of new technologies of legal servicing.

Sectoral inter-service networks are an effective form of involvement of organizations, which provide different types of intellectual services, in a consulting process by a legal services firm. These networks provide vertical integration of participants, which act at different stages of formation of the value of a final product – a consulting legal service complex (O. S. Marchenko, O. V. Yarmak, 2016). Creation of the sectoral inter-service network for formation of the value of a consulting legal service complex enables partners to enhance the level of service quality perceived by a customer and a general estimate of the service value, to enter new segments of the intellectual services market, to expand the knowledge database and the customer base, to decrease transactional costs, and to save resources. All these improvements are possible because a legal services firm as a dominating participant of the network does not need to create own departments, which provide complementary intellectual services.

Secondly, this network conduces to growth of benefits of a legal service customer, thereby increasing a customer's estimate of their values.

Network capital of a legal services firm as a component of intellectual capital is the basis for formation and effective functioning of the consulting legal services complex. Customer and partnership capital is an element of network capital of a legal services firm, which expresses the sense of legal servicing. Network capital alongside with firm-specified human capital and organizational capital constitutes the basis for a legal services business, which uses and produces intellectual products – legal services. Network capital of a legal services firm is its social capital. P. Burde defines it as “a durable network or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition” (P. Burde). Relationships with customers, various professional associations of consultants, governmental establishments, and other contact audiences being social capital of a legal services firm directly influence its efficiency as an organizational unit of a legal business.

In general, network capital of legal consulting is one of the most important factors of formation and maintenance of reputation of a legal firm, which directly depends on its interrelations with customers, partners, public organizations, governmental institutions, etc.

Thirdly, application of intellectual capital of customers in a consulting legal cycle is a peculiarity of legal consulting. Legal matters consulting, drawing up agreements, claims, handling court affairs and many other types of legal activity is impossible without active participation of a client, collaboration of a lawyer and a customer. Obviously, a client is always a participator of a process of servicing. Nevertheless, a customer plays the significant role in legal servicing. In such case, a client is a customer and a consumer as well as a producer of legal services to some extent, because a client provides a lawyer with necessary information, learns his recommendations, and acts in accordance with his advices. Active participation of clients in a consulting process stipulates the determinative role of customer capital in both market and consulting activities of a legal services firm.

Fourthly, partnership capital of a legal services firm conduces to enhancement of competitiveness. Partnership capital is divided into professional and communication capital. High-qualified consultants are permanent resources of legal consulting in a short-term period. This peculiarity restrains its opportunity to increase supply of legal services. Overcoming this restriction is possible owing to outsourcing of a staff of other legal services forms, involvement of independent consultants in the work of project teams for the period of execution of a contract, consulting, exchange of knowledge and experience, etc. That is why stable relationships with partners (legal consulting subjects) formed by a legal services firm are based on collaboration and mutual trust. They are an integral element of legal consulting technology. It is professional partnership capital of legal consulting. Communication partnership capital of a legal services firm are formed by its stable relationships with contact audiences of legal services business – press, public institutions, public organizations, et al.

Thus, opportunities of formation and effective usage of internal and external legal complexes influence competitiveness of a legal services business. This fact leads to the necessity of implementation of a network principle of managing consulting activity and development of network capital in practice. In turn, network capital encompasses customer, partnership (professional and communication) capital of a firm.

REFERENCES

Marchenko O. S. (2016). Yurydychnyi konsal'tynh v systemi pravovoi ekonomiky Ekonomichna teoriia ta pravo. № 4(27).

Marchenko O. S., Yarmak O. V. (2016). Yurydychnyi konsal'tynh: sutnist ta rol u pravovii ekonomitsi: monohrafiia. Kharkiv.

Burde P. Formy kapytala. Retrieved from: <http://bourdieu.name/node/106>.

UDC 330.1:34+378

V. A. Zhdanova

*Student of Economic-legal faculty, 2nd course, 4nd group
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv*

WORLD TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF LEGAL EDUCATION

The world of the 21st century changes every day. We often hear, that many lawyers will lost their jobs or even disappear as unnecessary things for the nearest future. I believe, lawyers will always make a difference for society, but in new ways and forms of activity, job and behavior. For these reasons legal education should be open for changes and new opportunities, which our future allows.

In my opinion, the legal education should be considered as a service, which can make benefits for our society and economy. It means, that education should be based on the principle of supply and demand. So that, education must need the legal market services demand.

The Law Society of England and Wales published the report on the theme “The future of legal services”. They formed 5 groups of key drivers of change in the legal services in 2020, which are:

- global and national economic business environments;
- how clients buy legal services (including in-house lawyer buyers as well as SMEs/public);
- technological and process innovation;
- new entrants and types of competition;
- wider political agendas around funding, regulation and the principles of access to justice (future-of-legal-services.pdf).

I would like to consider some of them, which are the most interesting.

In the period since the end of the Second World War there have been fundamental changes to the economy which have spurred further developments elsewhere. We can briefly characterize (Legal_Education_in_the_Global_Context) them as the rise of the neo-liberal agenda (Held et al 1999). They include the emergence of supra-national institutions such as the United Nations, World Bank and International Monetary Fund, the World Trade Organization, and the European Community. These have been further bolstered by the hybrid institutions including the G8, G20, and others such as the Organization of European Cooperation and Development (OECD).

These project sought to bring new legal education and liberal justice systems to the third world countries.⁴ Moreover, it has influence on the law schools curriculum, which has changed immensely. The current curriculum contains a lot of courses that have developed as new bodies of law have emerged – environmental law, employment discrimination, consumer protection, international transactions, bioethics, immigration law. Also, it has multidisciplinary subjects and specialization.

American Professor Thomas S. Ulen mentioned in his paper the importance of lawyers who are familiar with more than just the legal issues in their clients' cases. He suggested that lawyers should become somewhat versed in other academic disciplines, which can be accomplished in a number of ways. One idea is to allow specializations. Many schools offer students the opportunity to specialize in one or more areas of the law through concentrations or specialized tracks. Many law schools allow students to do this by taking graduate and undergraduate courses in the affiliated departments, not just in the law schools. Law schools should capitalize on such cross-campus opportunities.

The wider spread of globalization's influence on the work of lawyers should motivate schools to prepare students to work in environments in which crossing borders, literally and virtually, vacillates between a routine and an occasional part of practice. Several steps already are underway. A number of law schools require a course relevant to globalization's influence, and, according to a recent study by the American Bar Association's Section of Legal Education and Admissions to the Bar, the topic of international and comparative law topped the list of subject areas in which a significant increase in course offerings was found at U. S. law schools.

Perhaps the classic approach to learning to work in a global environment is to do just that – spend time outside of one's home country. The research of Richard C. Sutton & Donald L. Rubin shows, that one learning outcome of study abroad, "functional knowledge, captures the knowledge base needed for efficacy in navigating daily routines within a new environment. Many study abroad participants regard functional knowledge as an especially empowering and transformative outcome of their experience, for it instills confidence that one can achieve goals even in unfamiliar settings. Students who had studied abroad reported a higher level of functional knowledge than did their peers who lacked this horizon-broadening experience. This was the largest effect that they found in this study; over 30% of the variance in this outcome could be attributed to studying abroad. One would expect that functional knowledge – such as how to make a phone call from abroad, how to locate a safe night spot, or how to pacify an angry merchant – is particularly enhanced by programs that provide participants with large amounts of time during which they fend for themselves" (Richard C. Sutton, Donald L. Rubin, 2004).

As Betty Leask, an expert in international education at the University of South Australia explained, intercultural competence or intercultural literacy, the understandings, competencies, attitudes, language proficiencies, participation and identities are necessary for successful cross-cultural engagement, it is an important graduate outcome in such a world. As the world has become increasingly more connected and more divided, it becomes more important than ever before to build “bridges of tolerance and respect for other cultures” (Betty Leask, 2009).

As a conclusion, I would like to highlight, to meet the requirements of the legal market, Ukraine legal educational system must have the following qualities. Ukrainian lecturers should often use the Socratic method, teach students to think critically and creatively, encourage them to use additional materials; to pay attention not to retelling textbooks, but to understanding the law by finding the resolutions in disputes. As for me, the government and universities should pay a lot attention to the development of international relations. This is a necessity to prepare nowadays lawyers to work in the multicultural society.

REFERENCES

Betty Leask (2009). Using Formal and Informal Curricula to Improve Interactions Between Home and International Students. *Journal of Studies in International Education*. Retrieved from: <https://eric.ed.gov/?q=%22Leask+Betty%22&id=EJ838237>.

John Flood. *Legal Education in the Global Context*, University of Westminster School of Law. Retrieved from: http://www.academia.edu/2665938/Legal_Education_in_the_Global_Context.

Richard C. Sutton, Donald L. Rubin. (2004). The GLOSSARI Project: Initial Findings from a System-Wide Research Initiative on Study Abroad Learning Outcomes. *The Interdisciplinary Journal of Study Abroad*. Retrieved from: <http://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ891449.pdf>.

The Future of Legal Service, The Law Society of England and Wales, January 2016. Retrieved from: <file:///C:/Users/User/Downloads/future-of-legal-services.pdf>.

ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО

УДК 346.5:620.9(477)

Н. В. ІВАСІШИНА

старший викладач кафедри
правового забезпечення
господарської діяльності
Харківського університету
міського господарства імені О. М. Бекетова
e-mail: nataliya.ivasishina@mail.ru



Л. В. ГУРАК

кандидат юридичних наук, асистент кафедри
господарського права Національного
юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: l.gurak@yandex.ua



ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОМУ КОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ ТА ДОЦІЛЬНІСТЬ ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ

У статті проводиться аналіз і порівняння загальних теоретичних правових положень, а також проблемних питань державно-приватного партнерства, законодавча основа для нього в Україні, приватні інвестиції, цільове використання такого партнерства в паливно-енергетичному комплексі країни та аналіз міжнародної практики державно-приватного партнерства.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, паливно-енергетичний комплекс, енергетична структура України, суб'єкти господарювання, інвестиції, ринкова економіка.

Постановка проблеми. Сьогодні ринкова економіка України та всього світу значною мірою базується на плідних відносинах між владою та бізнесом найрізноманітніших масштабів. Такі відносини дуже позитивно впливають на ефективність інвестування в різні галузі інфраструктури, що, у свою чергу, зміцнює економіку держави та відкриває перед нею шляхи для потенціального зростання й розвитку відокремлених галузей господарства. Відносини такого роду являють собою державно-приватне партнерство.

Оскільки станом на 2016 р. в Україні переважна більшість електроенергетичних компаній знаходиться в приватному володінні, то потрібність в правильно збудованих державно-приватних відносинах надзвичайно актуальна, щоб суспільними зусиллями йти шляхом розвитку та модернізації. Залучення капіталів приватного бізнесу є необхідним для країни з урахуванням актуальної економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що питання державно-приватного партнерства в паливно-енергетичному комплексі України (включаючи зарубіжний досвід) досліджували багато вітчизняних та зарубіжних вчених: М. Авксентьєв, М. Айрапетян, І. Булеєв, В. Варнавський, О. Вінник, О. Головінов, М. Горожанкіна, Л. Грищенко, Дж. Делмон, М. Дерябіна, Р. Джабраїлов, С. Єрмілов, І. Запатріна, Г. Знаменський, Ю. Іванішкіна, Є. Котов, О. Кушніренко, Т. Лебеда, А. Мостепанюк, П. Надолішній, Г. Павлова, О. Пильтій, О. Сімсон, Л. Тараш, В. Устименко, Л. Федулова, О. Хірс та ін.

Однак зараз не існує якихось загальних норм та правил щодо застосування державно-приватного партнерства, в тому числі у сфері паливно-енергетичного комплексу, а тому важливість і складність даної проблеми вимагають подальшого теоретичного дослідження.

Формулювання цілей. Основним завданням цього дослідження є аспекти державно-приватного партнерства, законодавче підґрунтя для нього в Україні, приватні інвестиції, цільове застосування такого партнерства в паливно-енергетичному комплексі країни та аналіз міжнародної практики державно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу. Державно-приватне партнерство (ДПП) є інституційним та організаційним альянсом державної влади і приватного бізнесу з метою реалізації суспільно значимих проектів у широкому спектрі діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання громадських послуг у масштабах всієї країни або окремих територій. Бурхливий розвиток різноманітних форм ДПП у всіх регіонах світу, їхнє значне поширення в найрізноманітніших галузях економіки дозволяють трактувати цю форму взаємодії держави та бізнесу як характерну рису сучасної змішаної економіки [1].

Енергетична структура України потребує значних модернізацій, оскільки основні фонди країни (електричні мережі, станції та підстанції, системи обліку тощо) мають значний знос через те, що не мали достатньої модернізації за час незалежності держави. ДПП може посприяти цьому з таких сторін:

- впровадження нових методів та технологій менеджменту;
- більш доцільне використання ресурсів;
- забезпечення ліпшого моніторингу потреб суспільства щодо конкретної галузі;
- залучення необхідних інвестицій.

Усі суб'єкти господарювання різних форм власності керуються ринковою економікою, що, у свою чергу, повинно давати цим суб'єктам рівні умови та перспективи розвитку, це привело до формування в державній економіці великої частки приватних капіталів, які функціонують окремо та залишають важливі сфери для розвитку країни без належного фінансування. Тому як один із найкращих способів залучення цих капіталів в національних інтересах вибирають державно-приватне партнерство. Така форма партнерства є дуже сучасною і перспективною, багато західних країн мають приємний досвід впровадження такої співпраці. Але на відміну від цих країн, які не мають комплексної, універсальної нормативно-правової бази з питань приватного партнерства, Україна вибрала шлях формування єдиної правової платформи. Державно-приватне партнерство регулюється такими законодавчими актами:

- Конституція України;
- Господарський кодекс України;
- Закон України «Про управління об'єктами державної власності»;
- Цивільний кодекс України.

Ці документи є базовими і не несуть у собі якоїсь конкретики або вузько спрямованої правової бази, тому для впровадження ДПП та з метою підвищення конкурентоспроможності й залучення інвестицій в економіку України у 2010 р. було прийнято Закон України «Про державно-приватне партнерство» [2]. Закон передбачає реалізацію проектів лише у формі договору, тоді як, наприклад, у ряді європейських країн такого обмеження немає, переважно створюється спеціальна структура у формі юридичної особи за участю публічного і приватного партнера, у ряді випадків – ще за участю фінансових інститутів. У рамках даного об'єднання і укладаються договори, що дозволяє досягти максимальної структурованості і прозорості операції. Сьогодні цей закон є базовим і являє собою основний законодавчий акт, який регулює економічні, правові, організаційні засади ДПП, встановлює можливості укладання, змінення та розірвання договірних відносин між партнерами, забезпечує дотримання прав та обов'язків сторін.

Державно-приватне партнерство згідно з вказаним Законом України [2] має такі основні ознаки:

– надання прав управління (користування, експлуатації) об'єктом партнерства або придбання, створення (будівництво, реконструкція, модернізація) об'єкта державно-приватного партнерства з подальшим управлінням (користуванням, експлуатацією), за умови прийняття та виконання приватним партнером інвестиційних зобов'язань відповідно до договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства;

– довготривалість відносин (від 5 до 50 років);

– передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;

– внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

Звідси ми можемо зробити висновок, що однією з основних та невід'ємних сторін ДПП є інвестиції, саме залучення приватних інвестицій являє собою одну з основних цілей та ознак такої форми партнерства. Інвестиції – це власність, права на власність (у тому числі інтелектуальну), які мають цінність, належать особі на правовій основі та вкладаються в дозволена законом діяльність або сферу господарства з метою матеріального збагачення, соціальної віддачі або іншої форми компенсації. Щодо ДПП, то дуже важливим є питання правового захисту інвестицій. На даному етапі законодавча база України не ідеальна, але основні положення інвестицій все ж мають захист, Закон України «Про інвестиційну діяльність» [3] – одна з основних правових засад для цього.

Паливно-енергетичний комплекс рекомендує себе як один з найперспективніших напрямів розвитку та інвестицій. На цьому етапі макроекономічна ситуація в Україні дуже занедбана, країна потребує значних реформ та інноваційних рішень для поліпшення свого положення. Саме розвиток паливно-енергетичного комплексу (далі – ПЕК) може надати нашій державі шанс відновити економічне становище та стати конкурентоспроможною на світовому ринку. Державно-приватне партнерство є одним із цих інноваційних рішень, які можуть направити розвиток ПЕК в потрібному напрямі.

У 2014 р. Верховна Рада України ухвалила Програму діяльності Кабінету Міністрів України [4], в яку в тому числі ввійшов досить великий розділ «Нова політика енергетичної незалежності», з нього можна відмітити:

– інтеграція української енергосистеми в мережу європейських енергосистем ENTSO-E;

– модернізація атомних електростанцій та гідроелектростанцій;

– будівництво магістральних ліній електропередачі потужністю 750 кВт;

- збільшення обсягу власного видобутку вуглеводнів;
- модернізація енергогенеруючих потужностей ТЕС/ТЕЦ;
- підвищення енергоефективності за рахунок реалізації проектів з використанням альтернативних джерел енергії (Clean Energy).

Усі вибрані пункти охоплюють абсолютно різні галузі ПЕК та потребують дуже великих капіталовкладень, тому вони ідеально підходять для застосування ДПП. Розглянемо варіанти побудови ДПП щодо загальних моделей співпраці:

1) лізинг – інвестор купує державне майно та передає його в платне користування з можливістю подальшої передачі права власності після закінчення дії лізингу;

2) франчайзинг – держава на певних умовах продає право володіння роздрібних підрозділів одного напрямку різним приватним капіталом;

3) аутсорсинг – передача робіт або майна однієї вузької спрямованості в приватні руки організаціям, що спеціалізуються на цьому;

4) оренда – передача державного майна в тимчасове приватне користування на певних умовах;

5) концесія – передача в тимчасову експлуатацію на основі договору державного майна, природних ресурсів чи інших об'єктів господарювання з метою задоволення громадських та державних потреб.

Саме концесія являє собою найзбалансованішу форму ДПП зі сторони взаємної відповідальності між договірними сторонами та дотримання інтересів суспільства та держави. Концесія могла б стати вирішенням проблем залучення інвестицій в ПЕК, але на цьому етапі прикладів концесії в Україні досить мало. Це може пояснюватися тим, що ДПП є поки новим і не зрозумілим для України і потребує кращої правової підтримки. Про успішність застосування концесійних співвідношень свідчить міжнародний досвід. Наприклад у проміжок з 1990 по 2008 роки у 81 країні світу різного економічного становища було запроваджено 1149 проектів у сфері транспорту, найбільша кількість інвестицій припала на Південну Америку (біля 40%), загальна сума інвестицій склала понад 232 млн дол. США. Серед цих інвестицій найбільшу кількість склали конфесійні форми ДПП – приблизно 53% [5]. Проте концесії також мають і слабку сторону окремо правової забезпеченості, процедура такого договору занадто складна та має багато недосконалостей та лазівок, що призводять до розірвань або змін договірних відносин.

Повертаючись до вирішення проблем забезпечення ПЕК необхідним фінансуванням, слід зазначити, що у світі більшість енергетичних проектів реалізуються саме за допомогою ДПП, як приклад можна подивитися на

впровадження їх у Росії. Наймасштабнішим державно-приватним проектом в енергетиці Росії є «Проект комплексного розвитку до 2020 року Красноярського краю», який передбачає побудову Богучанської ГЕС потужністю 3000 МВт (вартість ГЕС складає 42,8 млрд р.). Цей проект також передбачає пошук та освоєння великої кількості природних родовищ нафти та газу [6].

Цікаву форму ДПП можна було спостерігати в Данії, яка після нафтової кризи зробила майже неможливе, країна пройшла за короткий час шлях від повністю зовнішньоенергетично залежної країни, до майже абсолютної енергетичної автономності. Значну роль відіграла прийнята в 1990 р. програма розвитку енергетики «Енергія 2000» та Перша національна енергетична політика Данії. За цією програмою, основними способами заохочення приватних господарств до реалізації державних інтересів стали податкові та фінансові механізми. Таким чином, за те, що приватний сектор брав участь в запланованих інвестиційних програмах, вони отримували субсидії на використання енергії та гарантії, за рахунок яких вони могли повернути до 60% вкладених інвестицій. У свою чергу держава отримала гроші, необхідні для підтримки проектів державно-приватних відносин, впровадивши енергетичні податки. Інноваційною також була ідея зміни форм власності енергокомпаній. Кожен споживач за договором ставав акціонером компанії з моменту його підключення до енергосистеми, таким чином споживачі представляли собою одночасно керівництво компанії, це привело до дивовижного балансу цін на енергоресурси та їх споживання. Оскільки кожен акціонер отримував грошову нагороду за гарний прибуток компанії і при цьому акціонери являли собою ринок збуту, то виконувалися інтереси усіх сторін такої співпраці.

Висновки. На світовому досвіді можна з легкістю перекоонатися, що за державно-приватним партнерством знаходиться безліч можливостей та майбутнє побудови відносин між державою і приватним сектором. Багато передових країн вже масштабно застосовують ДПП та вводять реформи, що в майбутньому дозволить використовувати таке співробітництво ще доцільніше, плідніше та більш прозоро.

В Україні можна спостерігати перші кроки в напрямі впровадження ДПП, але цей шлях потребує великих зусиль та змін, як з боку держави, так і з боку приватного господарства. Законодавча база в Україні майже сформована, але дуже «сира» та потребує змін. Недоліками на сьогоднішній день у впровадженні ДПП є:

- слабка база щодо надання гарантій з боку держави;
- неможливість впровадження повною мірою концесійних відносин;
- відсутність гарного плану заохочення суб'єктів до інвестиційних проектів;
- малий досвід країни в застосуванні ДПП та застарілий менталітет стосовно співпраці між обома сторонами.

Про паливно-енергетичний комплекс країни можна сказати, що він тільки починає своє знайомство з формами державно-приватного партнерства. ПЕК України перебуває у занедбаному стані, він потребує модернізації в усіх напрямках (електроенергетиці, газо- та нафтовидобуванні, вуглевидобуванні, модернізації теплових мереж тощо). ДПП при належному підході з боку держави може стати порятунком для всього енергетичного комплексу. З чинної Програми діяльності Кабінету Міністрів [4] можна побачити, що країна вибрала напрями та шляхи змін, залишається лише підтримка позитивної тенденції розвитку відносин із приватним сектором, щоб досягти пліч-о-пліч заданих цілей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Овсянникова Я. О. Форми участі держави у проектному фінансуванні на основі розвитку державно-приватного партнерства / Я. О. Овсянникова // Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка. Економіка. – 2011. – № 123. – С. 62-65.
2. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : Закон України № 2404-VI від 01.07.2010 р. : офіц. Інтернет-представництво. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
3. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII : офіц. Інтернет-представництво. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
4. Програма діяльності Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс] : від 11.12.2014 р. №26-VIII : офіц. Інтернет-представництво. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/26-19#n7>.
5. Private Participation in Infrastructure Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ppi.worldbank.org/>.
6. Джумагельдиева Г. Д. Энергетическое планирование как основа государственной энергетической политики // Законодательство. – 2010. – № 3. – С. 30–35.

REFERENCES

1. Ovsianynkova Ya. O. (2011). Formy uchasti derzhavy u proektnomu finansuvanni na osnovi rozvytku derzhavno-privatnoho partnerstva. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. 123.
2. Zakon Ukrainy 2404-VI vid 01.07.2010. «Pro derzhavno-privatne partnerstvo». Ofitsiine Internet-predstavnytstvo. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
3. Zakon Ukrainy vid 18.09.1991. 1560-XII «Pro investytsiynu diialnist». Ofitsiine Internet-predstavnytstvo. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
4. Prohrama vid 11.12.2014. 26-VIII «Prohrama diialnosti Kabinetu Ministriv Ukrainy». Ofitsiine Internet-predstavnytstvo. Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/26-19#n7>.

5. Private Participation in Infrastructure. Retrieved from: <http://ppi.worldbank.org/>
6. Dzhumageldieva G. D. (2010). Energeticheskoe planirovanie kak osnova gosudarstvennoy energeticheskoy politiki. Zakonodatelstvo. 3.

Стаття надійшла до редакції 16.03.2017.

Н. В. ИВАСИШИНА

старший преподаватель кафедры правового обеспечения хозяйственной деятельности Харьковского университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова

Л. В. ГУРАК

кандидат юридических наук, ассистент кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО
В ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ УКРАИНЫ
И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ**

В статье проводится анализ и сравнение общих теоретических правовых положений, а также проблемных вопросов государственно-частного партнерства, законодательная основа для него в Украине, частные инвестиции, целевое применение такого партнерства в топливно-энергетическом комплексе страны и анализ международной практики государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, топливно-энергетический комплекс, энергетическая структура Украины, субъекты хозяйствования, инвестиции, рыночная экономика.

N. V. IVASISHYNA

Senior Lecturer of the Department of Legal support economic activity, O. M. Beketov National University of Urban Economy, Kharkiv.

L. V. HURAK

PhD, assistant of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

**PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE'S FUEL AND ENERGY
COMPLEX AND EXPEDIENCY OF ITS INTRODUCTION**

Problem setting. Today the market economy of Ukraine and the world is largely based on a fruitful relations between government and business. This type of relationship is a public-private partnership. The vast majority of electricity companies as at 2016 in Ukraine are privately owned, the need for properly constructed public-private relations is extremely relevant.

Recent research and publications analysis. Issues of public-private partnership in the fuel and energy complex have been studied by many domestic and foreign scientists: M. Avksentiev, V. Varnavskiy, O. Vinnyk, L. Hryshchenko, Delmon Dzh., R. Dzhabrailov, H. Znamenskiy, Yu. Ivanishkina, Ye. Kotov, T. Lebeda, A. Mostepaniuk, O. Pyltiai, O. Simson, V. Ustyomenko, L. Fedulova, O. Khirs and others.

Paper objective. The main objective of this study is the aspects of public-private partnership, the legal framework for it in Ukraine, private investment, the targeted use of partnership in the fuel and energy sector of the country and the analysis of international practice of public-private partnership.

Paper main body. The energy structure of Ukraine requires significant modernization, since the country's fixed assets (electrical networks, stations and substations, accounting systems, etc.) have significant wear. The Law of Ukraine "On Public-Private Partnership" provides for the implementation of projects only in the contract form. The contracts are concluded within the framework of this association, which allows for the maximum structure and transparency of the operation.

One of the main and integral part of PPP is investment, attracting private investments is one of the main objectives and signs of partnership. The fuel and energy complex recommends itself as one of the most promising areas of development and investment. Its development can give our state a chance to restore economic position and become competitive on the world market.

Conclusions of the research. In Ukraine, one can observe the first steps towards the introduction of PPP, but this path requires great efforts and changes. The disadvantages far in the proceedings of PPP are:

- weak base for providing guarantees by the state;
- impossibility of introducing a full concession relationship;
- the lack of a good plan to encourage entities in the investment projects;
- small experience of the country in the application of PPPs and an outdated mentality regarding cooperation between both sides.

The fuel and energy complex of the country is just beginning its acquaintance with the forms of public-private partnership.

Short Abstract for an article

Abstract. The article analyzes and compares the general theoretical legal provisions, problematic issues of public-private partnership, the legislative basis for it in Ukraine, private investments, the targeted use of such partnership in the fuel and energy sector of the country and the analysis of international practice of public-private partnership.

Key words: public-private partnership, fuel and energy complex, energy structure of Ukraine, business entities, investments, market economy.

УДК 34:346.7:620.91

М. М. КУЗЬМІНА

кандидат юридичних наук, доцент
кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: marina19.83@list.ru
ORCID ID 0000-0002-4309-5287



ФОРМИ ІНВЕСТУВАННЯ У ВІДНОВЛЮВАЛЬНУ ЕНЕРГЕТИКУ

У статті проведено аналіз основних форм фінансування та інвестування відновлювальної енергетики. Особлива увага приділяється засобам державної фінансової підтримки, формам спільного інвестування, венчурного інвестування, а також сутності та особливостям створення енергетичних кооперативів.

Ключові слова: відновлювальна енергетика, альтернативні джерела енергії, державна підтримка, венчурне інвестування, енергетичний кооператив.

Постановка проблеми. Процес глобального техніко-економічного розвитку слід розглядати як періодичне послідовне заміщення технологічних укладів. Зміна домінуючого енергоресурсу здійснюється кожні 40–50 років, але не через вичерпання запасів, а через більш високу якість нового ресурсу. В минулому вугілля було альтернативою дровам і торфу, нафта – вугіллю, ядерна енергія та природний газ – нафті [1].

Відновлювальні джерела енергії, у широкому розумінні, належать до альтернативних інновацій в енергетиці, тобто таких, що є до певного часу альтернативними традиційним. Інноваційний механізм державного регулювання розвитку відновлювальної енергетики передбачає передусім стимулювання інвестиційної активності у сфері відновлювальної енергетики та захист інтересів суб'єктів інвестиційно-інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження у сфері альтернативної енергетики сьогодні проводяться зазвичай в економічному та тех-

нічному аспектах. В юридичній науці питання енергетики розглядають у своїх працях С. А. Свірко, А. П. Вершинін, С. Д. Білоцький та інші, але сфера альтернативної енергетики залишається недостатньо дослідженою.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз форм інвестування, що є найбільш актуальними для сфери відновлювальної енергетики.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» та Енергетичної стратегії до 2030 року, освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії є одним зі стратегічних напрямів інноваційної діяльності. Для реалізації інноваційної політики державою запроваджуються такі фінансові засоби: 1) інвестування (бюджетне, позабюджетне, венчурний капітал); 2) часткова компенсація вартості виробництва продукції; 3) кредити (за рахунок коштів державного бюджету, кредити і гранти міжнародних фінансових організацій, залучених державою або під державні гарантії, відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами господарювання у банках); 4) стимулюючі засоби: субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам, податкові, митні та валютні преференції.

Отже, основні джерела фінансових ресурсів для інвестицій у розвиток інноваційної діяльності, а отже, і відновлювальної енергетики відповідно до законодавства: 1) державний та місцевий бюджети; 2) банки та міжнародні організації; 3) венчурні фонди та компанії; 4) приватні інвестори.

Виділяють також такі форми інноваційного інвестування: 1) інноваційне інвестування в корпоративній формі; 2) інноваційне інвестування в капітал унітарного підприємства в речовій формі; 3) інноваційне інвестування в договірно-зобов'язальній формі; 4) інституційне інноваційне інвестування (венчурні фонди) [2].

Крім того, інвестиції у сферу відновлювальної енергетики можуть мати як прибутковий, так і неприбутковий характер, тобто бути комерційними та некомерційними (здійснюватися з метою досягнення соціального та екологічного ефекту).

Як показує зарубіжний досвід найбільш розповсюдженою формою фінансування проектів відновлювальної енергетики є *державна підтримка* економічного розвитку відновлювальної енергетики на інноваційній основі, що передбачає застосування як прямих методів регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства, так і непрямих методів регулювання – податкових, амортизаційних, митних засобів підтримки. Розглянемо основні засоби стимулювання інвесторів:

1) «зелений» тариф – це гарантії держави виробникам, що енергія, вироблена ними, буде придбана за вищими цінами, ніж у виробників тради-

ційної енергії. Такий підхід дозволяє державі залучити в галузь приватних інвесторів;

2) квоти на купівлю визначеного обсягу енергії з відновлюваних джерел і штрафи на тих, хто не купує певну кількість «зеленої» електрики (у країнах, де весь ринок електроенергії – у приватних руках);

3) гранти та дотації;

4) зелені сертифікати, з допомогою яких держава забезпечує їм однакову дохідність незалежно від виду використовуваного НВДЕ. «Відновлювані облігації» змушують торговців електроенергією купити певну кількість «зеленої» електрики, інакше – штраф. Закуповувані ліміти щороку зростають;

5) податкові пільги та кредити. У ряді країн, наприклад у Чехії, виробники «зеленої» електроенергії також звільняються від сплати ПДВ, а в Нідерландах, Франції і Швеції споживачі всіх видів «чистої» енергії – від екологічних податків [3]. У США встановлені податкові пільги (Tax Credits) для інвесторів у сфері відновлювальної енергетики до 30% пільги до 2019 року, потім вони будуть знижені до 10% до 2022. В будь-якому разі, очікується, що це призведе до значного зростання альтернативної енергетики у США шляхом залучення багатомільйонних інвестицій;

6) пільгові кредити від держави.

Слід зазначити, що з вищезазначених засобів державного фінансування в Україні застосовуються лише два, а саме: 1) податкові пільги (пільги на ввезення енергоефективного обладнання, пільги для підприємств, що працюють у сфері використання відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, стимулювання використання відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива («зелений тариф»); 2) «зелений» тариф.

Сьогодні Держенергоефективності розглядає можливість випуску «зелених» облігацій (green bonds) як нового механізму фінансування проектів відновлювальної енергетики, що вже успішно застосовується в усьому світі.

«Зелена облігація» – це борговий інструмент, кошти від продажу якого спрямовуються на фінансування «зелених» проектів екологічного спрямування як нових, так і вже існуючих. Основними емітентами таких облігацій сьогодні виступають такі міжнародні фінансові організації, як ЄБРР, Світовий банк, Європейський інвестиційний банк, Міжнародна фінансова корпорація, а також приватні корпорації (Unilever, Toyota). Покупці таких цінних паперів, зазвичай інституційні інвестори, що демонструють соціальну відповідальність свого бізнесу. Міжнародна Асоціація ринків капіталу (International Capital Market Association, ICMA) розробила Принципи зелених облігацій (Green Bond Principles, GBP). Відповідно до них можна виділити такі типи облігацій: 1) стандартні (*Green Use of Proceeds Bond*) – стандартне боргове зобов'язання

з правом регресу до емітента, який зобов'язаний інформувати інвестора щодо напрямів вкладів; 2) облігації, забезпечені прибутком (*Green Use of Proceeds Revenue Bond*) – боргове зобов'язання без права регресу до емітента, кредитна позиція забезпечується прибутком від інвестиційного проекту, про який інвестор має бути проінформований; 3) проектні облігації (*Green Project Bond*) – інвестор несе прямий кредитний ризик фінансування певного проекту; 4) сек'юритизовані облігації (*Green Securitized Bond*) – боргове зобов'язання, забезпечене одним чи більше зеленими інвестиційними проектами, що вже приносять прибуток [4].

В Україні цей процес має відбуватися за тісної співпраці з Міністерством фінансів України, органами місцевого самоврядування, потенційними інвесторами, щоб створити як нормативно-правові, так і організаційні шляхи випуску зелених бондів. Подібні фінансові інструменти при правильному цільовому використанні, оцінці ризиків спрямовані на розширення фінансування проектів у сфері енергетики, зміцнення економічного потенціалу країни, подальшу інтеграцію в глобальне економічне середовище.

Особливою формою інвестування у відновлювальну енергетику виступає розвиток різних форм *спільного інвестування*. Так, заслуговує на увагу розвиток механізму фінансування заходів у вигляді можливого трастового фонду на умовах грантового та кредитного фінансування. Державне агентство енергоефективності та енергозбереження України та Міністерство закордонних справ Фінляндії у січні цього року підписали Меморандум про взаєморозуміння у сферах енергоефективності, відновлюваної енергетики та альтернативних видів палива. У тісній співпраці сторони домовилися докласти зусиль для розвитку відповідних сфер. Створення фонду стане логічним та посиленням кроком у реалізації спільних домовленостей.

Крім того, з'являються компанії, що генерують грошові кошти з групи активів, в цьому випадку сонячні проекти, а потім повертають назад інвесторам як дивіденди (наприклад, YieldCo). Основною їх перевагою є те, що вони публічні і, отже, можуть легко купуватися або продаватися, відкриваючи інвестиції у відновлювані джерела енергії для більш широкого кола ліквідних інвесторів, широко використовуються, щоб захистити інвесторів від регуляторних змін.

Але найбільш прогресивною формою в усьому світі сьогодні є венчурне інвестування. Проблемою в Україні є відсутність механізму залучення інвестицій і привабливих умов функціонування венчурного капіталу в Україні. Незважаючи на ухвалені закони «Про інноваційну діяльність», «Про основи державної політики в області науки і науково-технічної діяльності», «Про наукову і науково-технічну діяльність», не знайдено оптимального національ-

ного джерела фінансування і методів підтримки нових високоризикованих підприємств [5].

Основним ознаками венчурного інвестування в іноземному законодавстві є:

1) завданням венчурного фінансування є сприяння зростанню конкретного бізнесу шляхом прямого інвестування у статутний капітал акціонерного товариства;

2) характеризується високою ризиковістю, довготривалою відсутністю ліквідності, поверненням інвестицій за рахунок продажу акцій компаній і реалізуються венчурними фондами;

3) венчурний інвестор не намагається отримати контрольний пакет акцій, а отже, засновник залишається власником компанії й самостійно формує стратегію її розвитку;

4) венчурного інвестора цікавлять можливості капіталізації ідеї, організаторські здібності й талант персоналу управляючої компанії, а не деталі наукової ідеї, що розробляється;

5) вкладаючи капітал в незнайому фірму, венчурний інвестор розраховує на високий прибуток від реалізації акцій, ціна яких для успішних високотехнологічних компаній може збільшитися за 5–7 років у декілька разів, і цим самим компенсує втрати інвестора від збиткових бізнес-проектів;

6) фінанси венчурного фонду надаються тільки інноваційним фірмам і компаніям (прогресуючі галузі економіки, спроможні зростати разом із ринком);

7) для отримання венчурних інвестицій не потрібно оформляти заставу, при невдачі інноваційного проекту у венчурного підприємства немає зобов'язання щодо сплати процентів;

8) венчурний інвестор зберігає право власності на інвестиції і доходи венчурного фонду, що підвищує захищеність його вкладу і знижує ризики, пов'язані з колективним інвестуванням;

9) гнучкі та ефективні форми інвестування коштів і розподілу прибутку, можливість кваліфікованого відбору проекту та проведення його технічної, економічної та юридичної експертизи професіональним менеджментом управляючої компанії.

Отже, венчурне підприємство – це мале підприємство, що створюється громадянами, які захоплені розробкою перспективної науково-технічної ідеї з наступним перетворенням їх на сучасні технології та товари і бажають працювати без обмежень, властивих науковим підрозділам великих компаній, капітал отримують від венчурних фондів, великих компаній, держави, і мають право вільно розпоряджатися ним при реалізації проекту.

Венчурні фонди стали створюватися в Україні після прийняття Верховною Радою Закону України «Про інститути спільного інвестування». Закон встановлює такі ознаки венчурного фонду: 1) не диверсифікований ІСІ (інститут спільного інвестування) закритого типу, який здійснює виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних та фізичних осіб; 2) фізична

особа може бути учасником венчурного фонду за умови придбання цінних паперів такого фонду на суму не менше ніж 1500 мінімальних заробітних плат; 3) до складу активів венчурного фонду можуть входити боргові зобов'язання (оформлені векселями, заставними, договорами відступлення прав вимоги, позики); 4) має право надавати кошти у позику тільки юридичним особам (за умови, що не менш як 10 відсотків статутного капіталу відповідної юридичної особи належить такому венчурному фонду); 5) активи венчурного фонду можуть повністю складатися з коштів, нерухомості, корпоративних прав, прав вимоги та цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі.

Проте в Законі йдеться лише про інвестиційні фонди, тобто інвестиції у вже існуючий бізнес або нерухомість. Законом України «Про інноваційну діяльність» процедура фінансової підтримки інноваційних проектів передбачена тільки через надання кредитів чи передавання майна у лізинг. Така процедура здійснюється за умови наявності гарантій повернення коштів у вигляді застави майна, договору страхування, банківської гарантії, договору поруки. Крім того, термін «венчурний бізнес» вже протягом багатьох років зустрічається в окремих законодавчих актах України, проте ще й досі не надано визначення суті, функцій та принципів діяльності справжніх венчурних фондів і венчурних фірм [6]. Таким чином, законодавство України у сфері венчурного інвестування підлягає суттєвому удосконаленню.

Ефективним різновидом *корпоративного інвестування* у сфері відновлювальної енергетики є створення *енергетичного кооперативу*. Енергопакет «Clean Energy for All Europeans» у країнах ЄС вже лімітує преференції у першочерговому підключенні енергокооперативів до мережі, адже вони стали повноправними конкурентами енергетичних холдингів (наприклад, у Німеччині вони генерують до 30% електроенергії, що віднесена до категорії відновлювальних джерел енергії).

Енергетичні кооперативи повинні передусім задовольнити власні потреби в енергоносії, що виробляють, а надлишок – продати у мережу, використовуючи правила «зеленого тарифу». Особливо актуальним є створення енергетичних кооперативів у сільських громадах (особливо віддалених сіл), де існують проблеми із постійним енергопостачанням. Так, використання ресурсів сонячного світла та біомаси для виробництва теплової та електричної енергії, можуть стати новим джерелом отримання прибутку сільськими громадами.

Сьогодні правове регулювання в цій сфері здійснюється законами «Про кооперацію» та «Про споживчу кооперацію», «Про електроенергетику», «Про тепlopостачання», «Про засади функціонування ринку електричної енергії», «Про державне регулювання у сфері комунальних послуг». Необхідним є прийняття Закону України «Про енергетичну кооперацію», в якому має бути визначено зміст поняття «енергетичний кооператив» та його правовий статус, особливості господарської діяльності кооперативу та засоби державного регулювання.

На наш погляд, енергетичний кооператив можна визначити як споживче товариство, об'єднання громадян, які на основі добровільності членства та взаємодопомоги здійснюють спільне господарювання з метою виробництва або/чи транспортування, постачання електричної енергії і тепла, заготівлі енергетичної сировини та інших видів діяльності щодо задоволення потреб членів кооперативу в енергетичних ресурсах та підвищення ефективності їх використання.

Ураховуючи те, що енергетичний кооператив є некомерційною організацією, тобто створюється без мети одержання прибутку, він має право на державну підтримку, що може проявлятися у таких формах: фінансування за рахунок державного бюджету, гарантування придбання надлишків енергії за «зеленим тарифом», особливий спрощений режим користування чи передання у власність земельних ділянок. Енергетичний кооператив здійснює діяльність на ринку, що перебуває у стані природної монополії та суміжних ринках, тому законом мають бути врегульовані особливості його функціонування: оприлюднення публічної інформації, звільнення від ліцензування, вільне тарифоутворення, право на продаж енергії, виробленої з альтернативних джерел домогосподарствам, визначити особливості діяльності як операторів малих та закритих систем розподілу електричної енергії, встановити гарантії безперешкодного доступу до електричних та теплових мереж [7]. Доцільною також є розробка спеціальних кредитних пакетів для подібних проектів для сільськогосподарських енергетичних кооперативів від банківських установ.

Висновки. Поєднуючи вищезазначені класифікації джерел і форм фінансування та інвестування й ураховуючи досвід зарубіжних країн, слід зазначити, що найбільш розповсюдженою формою фінансування інвестиційних проектів з відновлювальної енергетики є державна підтримка таких проектів шляхом прямого та непрямого фінансування. Щодо форм інвестування, то на увагу законодавця заслуговує створення енергетичних кооперативів (корпоративна форма інвестування). Необхідним є прийняття Закону України «Про енергетичну кооперацію», в якому має бути визначено зміст поняття «енергетичний кооператив» та його правовий статус, особливості господарської діяльності кооперативу та засоби державного регулювання.

Особливою формою інвестування у відновлювальну енергетику виступає розвиток різних форм *спільного інвестування*. Наприклад, у вигляді можливого трастового фонду на умовах грантового та кредитного фінансування компанії або створення компаній, що генерують грошові кошти з групи активів (сонячні проекти), а потім виплачують назад інвесторам як дивіденди. Але найбільш прогресивною формою в усьому світі сьогодні є венчурне інвестування. Проблемою в Україні є відсутність механізму залучення інвестицій

і привабливих умов функціонування венчурного капіталу в Україні. У Національному плані дій з відновлювальної енергетики повинні бути визначені реальні механізми залучення інвестицій та кредитних ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кордейро Х. Л. Енергетична сингулярність: від обмеженості до достатку / Х. Л. Кордейро [Електронний ресурс] // Форсайт. – 2013. – №1. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/energeticheskaya-singulyarnost-ot-ogranichennosti-k-izobiliyu>
2. Врублевська К. М. Основні правові форми інвестування інноваційного продукту / К. М. Врублевська // Економічна теорія і право. – 2016. – № 3 (26). – С. 188–201.
3. Святненко А. Отримати свою частину «зеленого» пирога [Електронний ресурс] / А. Святненко // Дзеркало тижня. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/otrimati_svoyu_chastinu_zelenogo_piroga.html.
4. Ягнич С. Европа идет на «зеленый»: что такое green bonds и когда их ждать в Украине [Електронний ресурс] / С. Ягнич. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/opinions/1390821-evropa-idet-na-zelenyj-hto-takoe-green-bonds-i-kogda-ih-zhdat-v-ukraine>.
5. Андрейченко А. В. Венчурне фінансування як один із основних чинників екологізації виробництва в регіоні / А. В. Андрейченко // Вісн. соц.-екон. досліджень. – 2010. – № 38. – С. 15–21.
6. Янченко З. Б. Сучасні особливості та перспективи розвитку венчурного фінансування в Україні [Електронний ресурс] / З. Б. Янченко // Ефективна економіка. – 2010. – №10. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=361>.
7. Концепція Закону «Про споживчі енергетичні кооперативи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://energycooperative.org.ua/2017/02/09/запрошумодо-обговорення-концепції/>.

REFERENCES

1. Kordeiro H. (2013) Energetychna syngulyarnist`: vid obmegenosti do dostatku. Retrieved from: <http://cyberleninka.ru/article/n/energeticheskaya-singulyarnost-ot-ogranichennosti-k-izobiliyu>.
2. Vrublevskaya K. (2016) Osnovni pravovi formy investuvannya innovaciinogo produktu. Ekonomichna teoria i pravo. 3.
3. Svyatnenko A. Otrymatu chastynu zelenogo pyroga. Dzerkalo tygnya. Retrieved from: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/otrimati_svoyu_chastinu_zelenogo_piroga.html.
4. Yagnuch S. Evropa idet na zelenui: chtoe takoe green bonds i kogda ih gdat` v Ukraine. Retrieved from: <http://forbes.net.ua/opinions/1390821-evropa-idet-na-zelenyj-hto-takoe-green-bonds-i-kogda-ih-zhdat-v-ukraine>.
5. Andreichenko A. Venchurne finansuvannya yak odyin iz osnovnyh chunnukiv ekologozacii vurobnuctva v regionii. Visnuk socialno-ekonomichnyh doslidgen`. 38.

6. Yanchenko Z. (2010) Suchasni osobluvosti ta perspektivu rozvytku venchurnogo finansuvannya v Ukraini. Efektivna ekonomika. 10. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=361>.
7. Концепція Закону Про спогувчі енергетичні кооперативи. Retrieved from: <http://energycooperative.org.ua/2017/02/09/>.

Стаття надійшла до редакції 15.02.2017.

М. Н. КУЗЬМИНА

кандидат юридических наук, доцент кафедри господарственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ФОРМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ВОЗОБНОВЛЯЕМУЮ ЭНЕРГЕТИКУ

В статье проведен анализ основных форм финансирования и инвестирования возобновляемой энергетики. Особое внимание уделяется средствам государственной финансовой поддержки, формам совместного инвестирования, венчурного инвестирования, а также сущности и особенностям создания энергетических кооперативов.

Ключевые слова: возобновляемая энергетика, альтернативные источники энергии, государственная поддержка, венчурное инвестирование, энергетический кооператив.

М. М. KUZMINA

PhD, Associate Professor of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

FORMS OF INVESTMENT IN RENEWABLE ENERGY

Problem setting. Renewable energy sources in a broad sense relate to alternative innovations in energy. Innovative mechanism of state regulation of renewable energy development focuses on the stimulation of investment activity in renewable energy and protecting the interests of investment and innovation actors.

Recent research and publications analysis. Today research in the field of alternative energy is usually held in the economic and technical aspects. Questions of energy in legal science are considered in the works of S. A. Svirkov, A. P. Vershynin, S. D. Bilotskyi and others, but sphere of alternative energy remains insufficient unexplored.

Paper objective. The purpose of the article is to analyze the forms of investment that are the most relevant for the renewable energy sector.

Paper main body. The most common form of financing investment projects for renewable energy is the government support for such projects through direct and indirect financ-

ing (“Green” tariff, quotas, grants and subsidies, green certificates tax breaks or loans, preferential loans from the state). In Ukraine, only two are applied, namely tax benefits and the “Green” tariff.

As for the forms of investment, the creation of energy cooperatives (corporate form of investment) deserves the legislator’s attention. Also a special form of investing in renewable energy is the development of various forms of joint investment. Today the most progressive form in the world is venture investment. The problem in Ukraine is no mechanism for attracting investments and attractive conditions for the functioning of venture capital.

Conclusions of the research. It is necessary to adopt the Law of Ukraine “On Energy Cooperation”. It should define the content of the concept of the energy cooperative and its legal status, the specific features of the cooperative’s economic activities and the means of state regulation. The National Action Plan for Renewable Energy should identify real mechanisms for attracting investment and credit resources.

Short Abstract for an article

Abstract. The article analyzes the main forms of financing and investing in renewable energy. Special attention is given to the means of state financial support, forms of joint investment, venture investment and the nature and peculiarities of the creation of energy cooperatives.

Key words: renewable energy, alternative energy sources, state support, venture investment, energy cooperative.

УДК 346.22:342.518(477)

Д. О. БАБАЙ

здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: dasha_babay@mail.ru



КАБІНЕТ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ ЯК СУБ'ЄКТ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ГОСПОДАРСЬКИХ ПОВНОВАЖЕНЬ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

У статті розглядається особливість Кабінету Міністрів України (КМУ) як вищого органу виконавчої влади та як суб'єкт організаційно-господарських повноважень в інноваційній сфері. Приділяється увага питанню організаційно-господарській компетенції КМУ в інноваційній сфері та засобів впливу КМУ на інноваційну діяльність.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційна політика держави, Кабінет Міністрів України, інноваційний розвиток, організаційно-господарські повноваження.

Постановка проблеми. Діяльність органів державної влади в інноваційній сфері та забезпечення реалізації державної інноваційної політики мають покладатися на спеціально уповноважений орган центральної виконавчої влади з питань інноваційної діяльності. Тому необхідно чітко встановити розмежування повноважень усіх органів, залучених до реалізації інноваційної політики, з виключенням повторювання виконуваних ними функцій, використовуючи при цьому за методологічну основу структуру національної інноваційної системи та інноваційного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що організаційно-господарські відносини в господарському праві не є проблематикою, що отримала всебічне наукове вивчення. В загальному плані над цією проблемою працювали О. П. Віхров, І. М. Кравець, В. М. Пашков та інші. Однак

для інноваційної сфери ця тематика є доволі не вивченою, адже в інноваційному праві предметно розглянуті питання інноваційної політики (Д. В. Задихайло, Ю. Є. Атаманова), технологій як об'єкта правового регулювання (О. М. Давидюк, І. І. Бочкова), інноваційного інвестування (О. В. Гладка) тощо. Власне система організаційно-господарського забезпечення предметом комплексного дослідження не стала, а тому заслуговує на визначення її як теми.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження організаційно-господарських повноважень Кабінету Міністрів України в інноваційній сфері.

Виклад основного матеріалу. За останні роки питання інноваційної діяльності набуває все більшого обговорення серед науковців, оскільки відіграє важливу роль у сучасній економіці. Тому сучасна система законодавства України про інноваційну діяльність поповнюється низкою нових нормативно-правових актів, необхідних як для реалізації Стратегії економічного розвитку Співдружності Незалежних Держав, так і для адаптації до правового режиму ЄС в даній сфері. Це акти як концептуального характеру, так і загальнорегулятивної спрямованості.

Однією з економіко-правових форм інвестування, якому притаманний спеціальний правовий режим, є інвестування інноваційного продукту, що набуває особливого значення у зв'язку з орієнтацією нашої держави на інноваційний шлях розвитку економіки країни.

Для досягнення мети ефективної організації інноваційної діяльності важливим кроком стає створення та впровадження системи організаційно-господарських засобів впливу на стимулювання інноваційної діяльності у відповідних сегментах національної економіки.

Так, згідно з ч. 1 ст. 325 ГК України інноваційною діяльністю у сфері господарювання є діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя. Законодавство України у сфері інноваційної діяльності базується на нормах Конституції України і, зокрема, ст. 54 і складається із Господарського кодексу України (статті 325–332), законів України «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», «Про наукові парки» та інших законодавчих актів, що регулюють суспільні відносини у цій сфері. Основним нормативно-правовим актом у зазначеній сфері господарювання є Закон України від 4 липня 2002 р. «Про інноваційну діяльність», що визначає правові, економічні та організаційні

засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом [1]. Однак, на нашу думку, поняття інноваційної діяльності повинно бути набагато ширше ніж його визначає сам законодавець. Оскільки в самому визначенні інноваційної діяльності є нечіткість визначення поняття «інновації», його неузгодженість з іншими суміжними поняттями як «інноваційний продукт», «інноваційна продукція». Тому, на думку Ю. Є. Атаманової, поняття «інноваційна діяльність» пропонується розуміти як діяльність зі створення на підставі об'єктів інтелектуальної власності інноваційних продуктів, готових до безпосереднього впровадження (використання) в умовах конкретного виробництва чи господарської діяльності, їх комерціалізації та впровадження (використання) як інновацій у виробництві та соціальній сфері, що здійснюється на основі реалізації інвестицій, з отриманням нової або суттєво вдосконаленої продукції, виконанням інноваційних робіт, наданням інноваційних послуг, а також підвищенням техніко-технологічних показників відповідної господарської діяльності та виробничого процесу [2].

Державне регулювання інноваційної діяльності як комплекс відповідних засобів та інструментів спрямоване на встановлення та реалізацію правових і організаційних відносин, що виникають між органами державної влади та суб'єктами інноваційної діяльності. Головне його завдання – забезпечення відповідних умов для реалізації державної інноваційної політики. Інноваційна політика держави, як і будь-яка інша політика (регіональна, екологічна, соціальна), є галузевим напрямом державної політики в цілому, і насамперед – її економічної політики. Слід враховувати, що інноваційна політика держави (як і економічна взагалі) є об'єктом господарсько-правової науки тільки в частині застосування господарсько-правових засобів нормативного регулювання інноваційних відносин.

Загалом економічні фактори державного регулювання інноваційної політики означають: розвиток ринкових відносин у цілому; розвиток експортного потенціалу країни й розвиток зовнішньоекономічних зв'язків в інноваційній сфері; зовнішньоекономічну підтримку, включаючи надання митних пільг для інноваційних проєктів, включених у державні інноваційні програми; проведення бюджетної політики, що забезпечує фінансування інноваційної діяльності; направлення в інноваційну сферу державних ресурсів і підвищення ефективності їх використання. При цьому окремо враховується виділення прямих державних інвестицій для реалізації інноваційних програм і проєктів, важливих для суспільного розвитку, але не привабливих для приватних інвесторів; створення сприятливого інвестиційного клімату в інноваційній сфері

шляхом надання дотацій, пільгових кредитів, гарантій російським та іноземним інвесторам, що брали участь в інноваційній діяльності; проведення податкової політики й політики ціноутворення, що сприяють зростанню пропозиції на ринку інновацій; забезпечення ефективної зайнятості в інноваційній сфері; сприяння модернізації техніки й розвитку лізингу наукомісткої продукції. Звичайно, інноваційна політика реалізується через інноваційну діяльність, саме вона – найважливіший фактор конкурентоспроможності країни в системі світового господарства.

Аргументація на користь інноваційної політики – більш широка, оскільки інновації зачіпають як державні, так і приватні інтереси. Цим пояснюється, чому обґрунтування інноваційної політики не повністю поділяється всіма зацікавленими сторонами [3, с. 189–190].

Однак сьогодні, незважаючи на високий рівень науково-технологічного потенціалу держави, ринкова економіка України розвивається в умовах критично низького рівня підтримки науки та без належного використання нових технологій. У нашій країні науково-інноваційна сфера ще не стала вирішальним фактором її економічного зростання, що зумовлено низькими темпами зростання прогресивної техніки і технологій, орієнтацією на старі технологічні уклади, високими енерго- та ресурсозатратами, а також відсутністю дієвої законодавчої бази для розвитку національної інноваційної системи. Тому досить актуальним є створення реального та ефективного механізму стимулювання інноваційної діяльності.

Важливо сформулювати такий правовий інструментарій, який дозволить нашій державі швидко та впевнено просуватись вперед на світовому ринку та наблизитись до переходу на сучасні технологічні уклади.

Для цього необхідно, перш за все, механізм реалізації державної інноваційної політики закріпити у чинному законодавстві України (у тому числі й засоби підтримки інноваційної діяльності), зокрема, шляхом прийняття проекту Інноваційного кодексу України або інкорпорації до чинного інноваційного законодавства окремих його сегментів, зокрема пов'язаних із інноваційним законодавством.

Сьогодні у законодавстві України визначення поняття спеціального режиму інноваційної діяльності міститься лише у Законі України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», статтею 1 якого регламентовано, що під спеціальним правовим режимом розуміється правовий режим, який передбачає надання державної підтримки щодо стимулювання діяльності технологічних парків, їх учасників та спільних підприємств при реалізації проектів за пріоритетними напрямками діяльності технологічних парків. При цьому спеціальний режим інноваційної діяльності технопарків

(відповідно до положень законодавства) передбачає: 1) фінансову підтримку проектів (повне або часткове безвідсоткове кредитування проектів чи компенсацію відсотків комерційних актів); 2) цільові субсидії (звільнення від сплати податку на прибуток, ввізного митного збору, відстрочка сплати імпортного ПДВ шляхом видачі податкового векселя) [4, с. 83].

Актуалізують тенденцію до посилення виконавчої влади держави, зокрема, і світові економічні та фінансові кризи, наростання енергетичних, сировинних, продовольчих проблем, стан забруднення навколишнього середовища тощо. Але одним із найгостріших чинників ревізії функцій та місця державної виконавчої влади, як у системі органів держави, так і в контексті засобів її впливу на суспільно-економічні відносини, є проблема загострення міжнародної економічної конкуренції. Визначається проблема конкурентоздатності національної економіки насамперед чинниками масштабу концентрації капіталу, максимального використання конкурентних переваг та інноваційного характеру виробництва. Отже, мова йде про високу суспільну затребуваність промислової, інвестиційної, зовнішньоекономічної і, звичайно, інноваційної політики держави [5].

Станом на сьогодні в Україні склалася така система органів державної виконавчої влади, яка тією чи іншою мірою містить у собі господарську компетенцію в інноваційній сфері. До системи належать такі органи: Кабінет Міністрів, Міністерство промислової політики, Міністерство освіти і науки, Державне агентство з інвестицій та інновацій. Також деякі суміжні повноваження в інноваційній сфері має Міністерство економіки і торгівлі та Державний департамент інтелектуальної власності, який створений і діє як підрозділ Міністерства освіти і науки.

Кабінет Міністрів України, згідно зі ст. 113 Конституції України є вищим органом у системі органів виконавчої влади. Роль уряду в даній статті є визначальною, оскільки стосується не тільки характеру самих повноважень Кабінету Міністрів у системі органів державної виконавчої влади, але і самого об'єкта владного впливу – соціальних, політичних та економічних відносин. Згідно із п. 1 ст. 116 Конституції України Кабінет Міністрів України забезпечує здійснення внутрішньої і зовнішньої політики держави [6].

Саме тому ст. 8 Закону України «Про інноваційну діяльність» передбачає цілу низку повноважень уряду в інноваційній сфері. Зокрема:

– здійснення державного управління та забезпечення реалізації державної політики в сфері інноваційної діяльності;

– підготовка та подання Верховній Раді України пропозицій щодо пріоритетних напрямів інноваційної діяльності як окремої загальнодержавної програми;

- сприяння створенню ефективної інфраструктури у сфері інноваційної діяльності;
- створення спеціалізованих державних інноваційних фінансово-кредитних установ для фінансової підтримки інноваційних програм і проектів;
- підготовка та подання Верховній Раді України пропозицій щодо обсягу бюджетних коштів для фінансової підтримки виконання інноваційних проектів через спеціалізовані державні інноваційні фінансово-кредитні установи;
- затвердження положень про порядок державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів тощо.

Із застереженням щодо законодавчої техніки формулювання окремих повноважень як занадто узагальнених, значно ширших за змістом, аніж окремі повноваження, слід визнати їх досить вагомими за значенням, за силою потенційного впливу на відповідний об'єкт. Такими, зокрема, є здійснення фінансової підтримки інноваційних проектів за рахунок держбюджетного фінансування, створення спеціалізованих фінансово-кредитних установ, дещо невиразне за технікою, але точно за напрямом управлінського впливу сприяння створенню інфраструктури, а також підготовка та подання до Верховної Ради України окремих загальнодержавних програм інноваційного розвитку.

Ці названі повноваження Кабінету Міністрів України, що визначені цитованим законом для інноваційної сфери є по суті універсальними і абсолютно прийнятними для галузевої промислової політики, інвестиційної політики держави тощо. В той же час законодавець при створенні тексту Закону України «Про Кабінет Міністрів України» у 2007 р. (а також і у змісті подальших його редакцій), тобто через п'ять років після прийняття Закону України «Про інноваційну діяльність» абсолютно не скористався вже напрацьованим досвідом. Адже тільки преамбула Закону України «Про інноваційну діяльність» вказує на досить сучасне і точне розуміння завдань встановлення відповідного правового регулювання. Так, цим Законом визначаються правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлюються форми стимулювання державою інноваційних процесів з метою підтримки розвитку економіки України інноваційним шляхом. Окремо Закон визначає у ст. 6 основні засоби державного регулювання інноваційної діяльності, а саме:

- формування і реалізація інноваційних програм;
- створення економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;
- фінансова підтримка виконання інноваційної проектів;

- стимулювання комерційних банків, що кредитують виконання інноваційних проектів;
- встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;
- підтримка функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури.

Звичайно, що ціла низка цитованих положень Закону дають підстави для дискусії, як з точки зору їх декларативності, так і віднесення саме до категорії засобів державного регулювання, а не напрямів інноваційної політики держави тощо. Однак ціла низка положень цього закону могла б знайти місце у тексті Закону України «Про Кабінет Міністрів України», зокрема, у частині викладення його повноважень. Але в ньому нічого не сказано про інноваційну політику держави як самостійний напрям її економічної політики, про повноваження щодо створення спеціальних фінансово-кредитних установ, зокрема, для фінансування інноваційних проектів, про створення або сприяння створенню, зокрема, інноваційної інфраструктури її спеціальних суб'єктів, що забезпечують рух інноваційних процесів тощо.

Слід зазначити, що до ст. 2 Закону України «Про Кабінет Міністрів України» в останній його редакції 2010 р. з'явилося положення п. 5 про «забезпечення розвитку і державної підтримки науково-технічного та інноваційного потенціалу держави», а ст. 20 названого Закону хоча і містить вказівку на програми інноваційного розвитку, в цілому є сфокусованою, зокрема, на науково-технічну політику, розвиток науково-технічного потенціалу, порядок формування та використання фондів для науково-технічної діяльності. Але якщо визнати, що науково-технічна діяльність є першою ланкою в ланцюзі інноваційного циклу, що охоплює процес інноваційної діяльності від створення інноваційної розробки до її впровадження у виробничий процес і закінчується реалізацією інноваційної продукції споживачам, зрозуміло, що розробники тексту Закону України «Про Кабінет Міністрів України», формуючи відповідне змістовне наповнення його компетенції, чинне законодавство, зокрема в інноваційній сфері, фактично проігнорували. В той же час виникає запитання, якщо його зміст не відповідає вимогам часу, чому відповідні норми Закону України «Про інноваційну діяльність» не скасовані водночас із прийняттям названого закону [7].

Можна виокремити окрему функцію держави – забезпечення національної технологічної безпеки України, що вимагає правового закріплення відповідного компетенційного навантаження на суб'єктів організаційно-господарських повноважень, а також систематизації відповідних господарсько-правових

засобів впливу. Виокремлено мікрооб'єкт та макрооб'єкт у сфері відносин національної безпеки України. Мікрооб'єктом є відносини щодо створення та використання окремих об'єктів інтелектуальної власності. Макрооб'єктом виступають інноваційна траєкторія, інноваційний ланцюг та типова технологічна конфігурація. Інноваційна траєкторія – кінцева конфігурація інноваційних відносин між суб'єктами та учасниками національної інноваційної системи, що поєднує окремі елементи (стадії) інноваційного циклу різної правової природи в єдиний інноваційний процес. Інноваційний ланцюг – певна стабільна інноваційна траєкторія, що використовується для одного інноваційного процесу протягом значного часу. Типова технологічна конфігурація – комплекс інноваційних ланцюгів, притаманний значній кількості інноваційних процесів у певній сфері за участю широкого кола суб'єктів інноваційної діяльності. Таким чином, підсумовуючи усе вище сказане, вважаємо, що потрібно спочатку удосконалити інноваційний аспект в Законі України «Про Кабінет Міністрів України», а саме об'єкт організаційно-господарського впливу. Інноваційна система – певна ієрархічно побудована та законодавчо закріплена сукупність суб'єктів та відносин, що забезпечують створення, трансфер, застосування, вдосконалення, забезпечення залучення інноваційних продуктів у сфері господарювання з метою підвищення конкурентоздатності окремих суб'єктів господарювання та національної економіки в цілому за рахунок випуску та реалізації інноваційної продукції, а також використання інновацій [8].

Висновки. Враховуючи викладене вище, можна зробити висновок, що:

1) державна підтримка інноваційних процесів може здійснюватись:

- а) на мікрорівні – шляхом їх детальної законодавчої урегульованості. Зокрема, відносин інноваційного інвестування; договорів інноваційного характеру як щодо створення інноваційного продукту, так і його комерціалізації. Окремо слід зазначити захист інноваційного права учасників інноваційних відносин, у тому числі і прав інтелектуальної власності;
- б) на макрорівні – такими господарсько-правовими заходами мають стати формування дієвої системи організаційно-господарського забезпечення впливу держави на інноваційні відносини;

2) така система передбачає з'ясування цілого арсеналу засобів господарсько-правового впливу, що орієнтовані на різні сегменти як самої інноваційної діяльності, так і різні сегменти національної економіки як об'єкти інноваційного розвитку;

3) названа система передбачає логічно сформовану систему суб'єктів організаційно-господарських повноважень з їх ефективним розподілом між цими органами;

4) законодавче забезпечення діяльності Кабінету Міністрів України, його господарської компетенції містить суттєві прогалини в частині його впливу саме на інноваційні процеси в національній економіці.

По-перше, законодавчій інституціоналізації підлягає сама «інноваційна політика держави». А саме таке поняття виступає як комплексне явище, але має характерні вияви свого функціонування – інноваційних ланцюгів та технологічної конфігурації.

По-друге, об'єктом інноваційної системи виступає управлінський (організаційно-господарський) вплив на результати інноваційного розвитку, тому саме ці об'єкти мають стати державним програмування економічного розвитку, що має бути одним із повноважень Кабінету Міністрів України.

По-третє, наступним повноваженням Кабінету Міністрів України має стати право запроваджувати та забезпечувати спеціальні режими інноваційної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 04.07.2002 р. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
2. Атаманова Ю. Є. Основні проблеми системного господарсько-правового регулювання відносин в інноваційній сфері : автореф. ... д-ра юрид. наук : 12.00.04 / Ю. Є. Атаманова. – Харків, 2009.
3. Яненко І. Г. Організаційно-управлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика : монографія / І. Г. Яненко. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ імені Петра Могили, 2012. – 380 с.
4. Матвєєва А. В. Моделювання спеціальних режимів інноваційної діяльності у проєкті Інноваційного кодексу / А. В. Матвєєва // Проєкт Інноваційного кодексу України як новий етап розвитку нормотворення в інноваційній сфері. – Харків : ФІНН, 2011. – С. 81–84
5. Алейникова О. В. Економічна політика інноваційного розвитку держави у ринкових умовах : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. В. Алейникова. – Дніпропетровськ, 2004. – С. 20.
6. Задихайло Д. Д. Функції Уряду України в економічній сфері: модернізація конституційно-правового забезпечення / Д. Д. Задихайло. – Харків : Юрайт, 2013. – 112 с.
7. Задихайло Д. В. Інноваційна політика держави і господарсько-правові засоби її реалізації / Д. В. Задихайло // Інноваційний розвиток України: наукове, економічне та правове забезпечення : тези доп. всеукр. наук.-практ. конф., 27–28 жовтня 2006 р. / упоряд. О. В. Петришин, М. О. Кизим. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2007. – С. – 120–133.
8. Денисов А. І. Господарсько-правове забезпечення технологічної безпеки держави : монографія / А. І. Денисов. – Харків : Юрайт, 2017. – 204 с.

REFERENCES

1. Zakon Ukrainy Pro innovatsiinu diialnist vid 04.07.2002. Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
2. Atamanova Yu. Ye. (2009). Osnovni problemy systemnogo hospodarsko-pravovoho rehuliuвання vidnosyn v innovatsiinii sferi: avtoref. dok. yuryd. nauk: 12.00.04. Kharkiv.
3. Yanenkova I. H. (2012). Orhanizatsiino-upravlinski resursy innovatsiinoho rozvytku ekonomiky: metodolohiia ta praktyka. Mykolaiv : Vyd-vo ChDU imeni Petra Mohyly.
4. Matvieieva A. V. (2011). Modeliuвання spetsialnykh rezhymiv innovatsiinoi diialnosti u proekti Innovatsiinoho kodeksu. Proekt Innovatsiinoho kodeksu Ukrainy yak novyi etap rozvytku normotvorennia v innovatsiinii sferi. Kharkiv. FINN.
5. Aleinykova O. V. (2004). Ekonomichna polityka innovatsiinoho rozvytku derzhavy u rynkovykh umovakh: avtoref. dys. kand. ekon. nauk. Dnepropetrovsk.
6. Zadykhailo D. D. (2013). Funktsii Uriadu Ukrainy v ekonomichnii sferi: modernizatsiia konstytutsiino-pravovoho zabezpechennia. Kharkiv. Yurait.
7. Zadykhailo D. V. (2007). Innovatsiina polityka derzhavy i hospodarsko-pravovi zasoby yii realizatsii. Innovatsiinyi rozvytok Ukrainy: naukovе, ekonomichne ta pravove zabezpechennia. Kharkiv. VD «INZhEK».
8. Denysov A. I. (2017). Hospodarsko-pravove zabezpechennia tekhnolohichnoi bezpeky derzhavy. Kharkiv. Yurait.

Стаття надійшла до редакції 09.03.2017.

Д. О. БАБАЙ

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

КАБИНЕТ МИНИСТРОВ УКРАИНЫ КАК СУБЪЕКТ ОРГАНИЗАЦИОННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОЛНОМОЧИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

В статье рассматривается особенность Кабинета Министров Украины (КМУ) как высшего органа исполнительной власти и как субъекта организационно-хозяйственных полномочий в инновационной сфере. Уделяется внимание вопросу организационно-хозяйственной компетенции КМУ в инновационной сфере и способов влияния КМУ на инновационную деятельность.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная политика государства, Кабинет Министров Украины, инновационное развитие, организационно-хозяйственные полномочия.

D. O. BABAI

PhD Student, the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

CABINET OF MINISTERS OF UKRAINE AS AN AGENT OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC AUTHORITIES IN INNOVATION

Problem setting. The activity of public authorities in the innovation sphere and ensuring the implementation of state innovation policy should belong to a specially empowered agency of the central executive authorities on innovation. Therefore, it is necessary to clearly establish the lines of authority of all bodies involved in the implementation of the innovation policy.

Recent research and publications analysis. Actually, the system of organizational and economic support has not become the subject of a comprehensive study.

Paper objective. The purpose of this article is to study the organizational and economic powers of the Cabinet of Ministers of Ukraine in the innovation sphere.

Paper main body. State regulation of innovative activities as a set of appropriate means and instruments is aimed at establishing and implementing legal and organizational relations that arise between public authorities and agents of innovation. The main task is to provide the appropriate conditions for the implementation of state innovation policy.

It should be noted that, according to Art. 2 of the Law of Ukraine “About the Cabinet of Ministers of Ukraine” in its latest version of 2010 there was a provision on “ensuring development and state support of the scientific, technical and innovative potential of the state”, and art. 20 although it contains an indication of innovative development programs, is generally focused in particular on scientific and technical policy, the development of scientific and technical potential, the procedure for the formation and use of funds for scientific and technical activities.

Conclusions of the research. 1) State support of innovation processes can be carried out: at the micro level – through their detailed legislative settlement; B) at the macro level – the formation of an effective system of organizational and economic support of the state’s influence on innovative relations.

2) Such a system involves finding out an armoury of economic and legal influence.

3) This system provides a logically established system of agents of organizational and economic authorities with an effective distribution between these bodies.

4) Legislative support of the Cabinet of Ministers of Ukraine, its economic competence contains significant gaps in its impact on innovation processes in the national economy.

Short Abstract for an article

Abstract. The article considers the peculiarity of the Cabinet of Ministers of Ukraine (CMU) as the supreme body of executive power and as an agent of organizational and economic authority in innovation. Attention is paid to the issue of the organizational and economic competence of the CMU in the innovation sphere and the means of influence of the CMU for innovation activity.

Key words: innovative activity, innovative policy of the state, Cabinet of Ministers of Ukraine, innovative development, organizational and economic authorities.

В. Е. ВАКІМ

аспірант кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: misswakim06@gmail.com



СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ПОРІВНЯЛЬНО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Розглянуто закордонний досвід стимулювання інноваційної діяльності. Проведено аналіз змін національного законодавства України щодо спеціальних умов здійснення інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційна діяльність, спеціальний режим, податкові пільги, технопарк.

Постановка проблеми. Інноваційна діяльність в Україні є помітно менш розвиненою ніж у передових державах Європи та світу. Тому постає запитання, чи використовує наша держава спеціальні механізми для стимулювання інноваційної діяльності, та чи є ці засоби ефективними. Вивчення досвіду розвинених країн дозволить обрати максимально ефективні механізми державного стимулювання інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема інноваційної діяльності присвячені дослідження низки відомих вітчизняних та іноземних учених-юристів та економістів: Д. В. Задохайла, Ю. Є. Атаманової, О. М. Давидюка, Ю. М. Жорнокуя, Д. Александрова, А. І. Денисова, Ю. Бажала, П. Бельського, В. Беренса, Г. Бірмана, В. Власової, проте деякі питання поставленої проблеми все ще потребують висвітлення.

Формулювання цілей. Проаналізувати засоби стимулювання інноваційної діяльності, що впровадженні в зарубіжних країнах, та їх результати. Здійснити порівняльний аналіз чинного та попереднього законодавства України щодо стимулювання інновацій.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна діяльність охоплює достатньо великий обсяг робіт, починаючи від виникнення ідеї щодо створення або вдосконалення певного продукту чи процесу, її реалізації, яка супроводжується низкою спроб та помилок, до впровадження результату у виробництво чи на ринок. Тому передбачити, чи буде успішним завершення інноваційного циклу у кожній конкретній ситуації, дуже складно. У зв'язку з цим інноваційна діяльність є однією з найбільш ризикованих сфер господарювання. Передові держави світу застосовують господарсько-правові та податкові механізми, покликані мінімізувати ці ризики та захистити інтереси суб'єктів інноваційної діяльності.

Очевидно, що інноваційна сфера, а також інноваційний характер функціонування якщо не усіх, то більшості суспільних відносин, вимагають системної законодавчої врегульованості у міжгалузевому форматі. Разом із тим названа проблематика за своїм суспільним значенням, на думку Д. Д. Задихайла, сьогодні потребує конституційно-правового закріплення її найбільш вагомих і визначальних правових і організаційних складових [1].

Мова має йти про створення адекватної владної надбудови з відповідною компетенцією, що своїм змістом могла б охопити увесь арсенал правових засобів, механізмів та режимів, за допомогою яких держава може активно й ефективно впливати на становлення інноваційного суспільства, перехід до інноваційного характеру економічного розвитку, інноваційного способу господарювання, який має стати, на думку Ю. Є. Атаманової, невід'ємною складовою сучасного суспільного господарського порядку [2].

Інноваційна діяльність, інноваційні відносини, насамперед в економічній сфері, потребують конституційно-правового закріплення: як суспільного пріоритету; однієї з найвагоміших властивостей суспільно-економічних процесів, що забезпечує життєздатний розвиток усього суспільства; як специфічної функції держави, без якої важко сподіватися на відповідні якісні зміни у соціально-економічному житті; як відповідного функціонального навантаження вищих органів державної влади з адекватно сформованою їх компетенцією, достатньою за обсягом для реалізації названих функцій; як закріплення основних правових форм та методів діяльності вищих органів держави, спрямованої на досягнення ефективного впливу на відповідні суспільні відносини [1].

Тому логічним кроком для держави, що прагне розвитку у сфері інноваційної діяльності, є закріплення відповідного напрямку державної політики, на основі якого будуть впроваджені спеціальні державні програми розвитку і розбудови національної інноваційної системи. Як уже зазначалося вище, необхідно створити особливий державний орган, наділений відповідною

організаційно-господарською компетенцією для реалізації державної інноваційної політики через спеціальні законодавчо визначені засоби та механізми.

Високорозвинені держави будують впровадження стимулюючих адміністративних та економічних механізмів у інноваційну діяльність на таких загальних принципах:

а) детально розроблений динамічний та гнучкий, адекватний змінам, що відбуваються в економіці, понятійний апарат та диференціація видів інноваційної діяльності залежно від галузі господарства, у яку вона інтегрована;

б) законодавчо закріплена державна інноваційна політика та правовий механізм її забезпечення;

в) підстави застосування заходів державної підтримки інновацій є формальними і не залежать від волі держави, проте мають бути передбачені певні застереження.

Стимулювання інноваційної діяльності потребує різностороннього підходу. Необхідно передбачити державні гарантії, такі як цільове державне інвестування, страхування ризиків інноваційного підприємства, соціальне страхування працівників, що залучені до інноваційної діяльності, тощо. Доцільним є застосування до інноваційних підприємств спеціальних податкових, митних та амортизаційних пільг і заходів державної підтримки, що застосовуються у сфері інноваційної діяльності, які можна умовно поділити на заходи економічного та організаційного характеру. Так, до заходів економічної підтримки можна віднести державне кредитування, надання субсидій, лізинг необхідного для інновацій обладнання та устаткування тощо. Заходами організаційного характеру є державне планування, створення спеціальних програм розвитку інноваційних підприємств, проведення тематичних ярмарків та інших заходів, заохочення молодих спеціалістів. До того ж особливу увагу іноземні держави приділяють заходам, що стимулюють кооперацію промислових корпорацій у сфері наукових досліджень, а також кооперацію університетів та дослідницьких інститутів із промисловим сектором [4].

Слід зауважити, що саме податкове регулювання є одним із найбільш ефективних методів впливу держави на розвиток інновацій. Для стимулювання інноваційної діяльності в різних країнах застосовують різні податкові преференції або їх поєднання, а саме:

– надання дослідницького та інвестиційного податкового кредиту, тобто відтермінування податкових платежів у частині витрат з прибутку на інноваційні цілі;

– зменшення податку на приріст інноваційних витрат;

– «податкові канікули» протягом кількох років на прибуток, отриманий від реалізації інноваційних проектів;

- пільгове оподаткування дивідендів юридичних і фізичних осіб, одержаних на частки корпоративних прав у інноваційних підприємствах;
- зниження ставок податку на прибуток для замовних та спільних НДДКР;
- пільгове оподаткування прибутку, отриманого в результаті використання інновацій;
- зменшення оподаткованого прибутку на суму вартості приладів і обладнання, які передаються ВНЗ, НДІ та іншим інноваційним організаціям;
- зарахування частини прибутку інноваційної організації на спеціальні рахунки з подальшим пільговим оподаткуванням у разі використання на інноваційні цілі [6].

Податкові пільги на капітальні вкладення зазвичай надаються у вигляді інвестиційного податкового кредиту компаніям, які направляють інвестиції у впровадження нової техніки, обладнання та технологій. Особливість такої податкової знижки полягає в тому, що вона відраховується від суми нарахованого податку на прибуток компанії, на відміну від звичайних знижок, які відраховуються від суми податків [3].

У більшості країн використовують податковий кредит із податком на прибуток, оскільки саме він виконує найбільш стимулювальну функцію, проте відшкодування відбувається лише після введення інновацій в експлуатацію.

Найширше використовують податковий кредит у Франції. З 2004 р. до 2008 р. Франція застосовує комбіновану систему використання податкового дослідницького кредиту, одну частину якого розраховували за старою схемою, а інша частина кредиту залежала від загальної величини витрат, спрямованих на інноваційну діяльність, тобто не залежала від їх приросту [6].

Термін «податковий кредит» знайомий і українським платникам податків. Податковий кодекс визначає його як суму, на яку платник податку на додану вартість має право зменшити податкове зобов'язання звітного податкового періоду, за наявності підстав, зазначених у ПК. За своєю природою податковий кредит подібний до податкової знижки, проте, згідно з ПК, податковий кредит не є різновидом податкової пільги [9].

Чинним законодавством України не передбачено застосування податкового кредиту або спеціального режиму оподаткування для інноваційних підприємств. Хоча перша редакція Закону «Про інноваційну діяльність», прийнятого у 2002 р., містила розд. 5 «Особливості оподаткування та митного регулювання інноваційної діяльності». Передбачалось, що 50% податку на додану вартість та 50% податку на дохід підприємств залишались у розпорядженні підприємства. Ці кошти нараховувались на спеціальний рахунок та могли бути використані тільки на фінансування інноваційної, науково-технічної діяльності та розширення науково-технологічних та до-

слідно-експериментальних баз. До того ж інноваційним підприємствам дозволялась прискорена амортизація основних фондів, а ставка податку на землю для них складала лише 50% від стандартної. Перша редакція закону також передбачала особливості митного регулювання при ввезенні на територію України сировини, обладнання та устаткування, що необхідні для реалізації інноваційних проектів, за умови, що відповідні сировина, обладнання та устаткування не виробляються в Україні [10].

Однак усі ці пільги для інноваційних підприємств було скасовано у 2005 р. з прийняттям Закону України «Про внесення змін до Закону України “Про Державний бюджет України на 2005 рік” та деяких інших законодавчих актів України» [11].

Проте не можна оминати увагою проект Інноваційного кодексу, розроблений науковцями-господарниками Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого та фахівцями Національної академії правових наук України, який пропонує повернути податкові пільги для суб'єктів спеціального режиму інноваційної діяльності. Зокрема, для таких суб'єктів запропоновані пільги зі сплати податку на додану вартість, податку на прибуток підприємства, податку на землю, а також пільги зі сплати митних платежів та зборів та можливість здійснювати прискорену амортизацію, відповідно до положень Кодексу [12].

Ефективним з точки зору стимулювання інновацій в Україні міг би стати механізм регресивного оподаткування, який передбачає зменшення ставки податку пропорційно збільшенню доходу платника.

Поєднання механізму пільгового оподаткування інноваційних підприємств із спеціальною програмою їх розвитку дозволило Франції стати однією з передових інноваційних країн. У 2004 р. у Франції були впроваджені спеціальні державні програми: «Молоде інноваційне підприємство» та «Молоде університетське підприємство» – покликані підтримати новостворені підприємства з потужним інноваційним потенціалом.

Статус молодого інноваційного підприємства передбачає надання так званого спеціального правового режиму, який включає в себе податкові, соціальні та інші пільги для такого суб'єкта. Ці підприємства звільнюються від корпоративного податку на прибуток у перші три роки, а наступні два роки платять тільки 50% податку. Їх також можуть звільняти від місцевих податків, пов'язаних із вартістю майна та споруд.

Отримати статус молодого інноваційного підприємства може фірма, яка існує не більше восьми років та інвестує у НДДКР не менше ніж 15% загальних витрат. Підприємство із таким статусом не платить соціальні платежі за працівників сфери НДДКР, до яких входять не тільки науковці, а й техніки,

юристи, що займаються патентами, працівники, що тестують продукцію, менеджери, тобто підхід дуже ліберальний.

Щоб одержати статус молодого інноваційного підприємства, фірма подає заяву. Як тільки вона затверджена, зменшуються соціальні платежі фірми за працівників. Це дуже швидко збільшує грошові потоки компанії, оскільки знижує видатки на персонал. Проте, як зазначено вище, є ряд вимог, котрі підприємства повинні виконувати.

Отримавши зазначений статус, підприємство матиме ряд переваг та преференцій. Основною преференцією є зменшення податку на доходи, а саме повне звільнення на перші три роки, а в наступні два роки його нараховують тільки в розмірі 50%. Також для зазначених підприємств діють збільшені ставки податкового кредиту та діє програма його негайного повернення тощо [6].

Проте при використанні такої програми в українських реаліях існує загроза, що підприємства, які отримали особливий статус, продовжуватимуть свою діяльність виключно протягом періоду дії таких преференцій. Тому необхідно передбачити механізм відсіювання недобросовісних суб'єктів.

Статус молодого університетського підприємства надається з метою стимулювання інноваційної діяльності серед студентів і осіб, що беруть участь в науково-дослідній роботі вищих навчальних закладів. Цей статус також дозволяє отримати низку соціальних і податкових пільг, а для його отримання статусу фірма має відповідати визначеним вимогам.

Надання інноваційним підприємствам особливого статусу мінімізує ризики, що загрожують молодому підприємству. А поєднання цього підходу із застосуванням податкового кредиту на витрати з фінансування інноваційної діяльності дозволив Франції стати однією з передових країн світу у сфері стимулювання НДДКР.

Основними елементами інноваційної інфраструктури в розвинених країнах – свого роду центрами прискорення інноваційних процесів – є технологічні парки. Об'єднання взаємних інтересів розробників і споживачів інновацій зумовило бурхливе зростання їх кількості в країнах, що динамічно розвиваються, – США, Європі, Японії, Китаї і Індії.

З розумінням важливої ролі технопарків у цих країнах на державному рівні піклуються про запровадження спеціальних режимів сприяння технопаркам. Це – податкові та митні пільги, кредити на пільгових умовах, цільове фінансування окремих інноваційних розробок, державне замовлення на інноваційну продукцію і т. д. За наявності такої підтримки з боку держави технологічні парки забезпечують створення нових робочих місць, розвиток високорентабельних видів бізнесу і наповнення національних ринків науко-

ємною технологічною продукцією. Крім того, технопарки сприяють присутності конкурентоспроможної продукції цих країн на світових ринках товарів і послуг [5].

Перші інноваційні структури, технопарки або науково-технологічні парки (НТП) почали створюватись в Італії ще на початку 70-х рр. з метою координації та активізації наукових досліджень в інтересах підтримки загального науково-технічного розвитку, впровадження нових технологій у виробництві, прискорення розвитку в депресивних, економічно відсталих регіонах країни, особливо на півдні Італії.

У рамках НТП у процесі розвитку інноваційних проектів вирішуються питання забезпечення потреб внутрішнього товарного ринку, нарощення обсягів виробництва конкурентоздатної високотехнологічної продукції та збільшується кількість робочих місць.

За інформацією Асоціації науково-технологічних парків Італії, серед стимулюючих механізмів, що застосовуються з метою заснування та розвитку науково-технологічних парків, для підприємств, що входять в НТП, існують такі переваги:

- звільнення від сплати реєстраційного податку для нових підприємств, що створюються в складі НТП;
- звільнення від сплати податку на прибуток у перші два роки діяльності та сплата податку на прибуток за пільговою ставкою в наступні роки для підприємств, що вже функціонують в складі НТП;
- звільнення від сплати земельного податку та податку на майно.

Головний принцип італійської інноваційної системи полягає в тому, що податкові пільги надають не науковим організаціям, а підприємствам та інвесторам, що забезпечують попит на дослідження і інновації. Перевага податкової підтримки в тому, що вона надається не авансом, а за реальну інновацію [7].

Технопарки існують і в Україні. Чинний Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» був прийнятий ще у 1999 році та визначив спеціальний режим інноваційної діяльності як правовий режим, який передбачає надання державної підтримки щодо стимулювання діяльності технологічних парків, їх учасників та спільних підприємств при реалізації проектів за пріоритетними напрямками діяльності технологічних парків [13].

Державне сприяння інноваційній діяльності технопарків згідно із чинним законом здійснюється шляхом державної фінансової підтримки та цільового субсидіювання проектів технологічних парків. Законом передбачено спеціальну бюджетну програму, яка спрямовує кошти на повне або часткове без-

відсоткове кредитування проектів технологічних парків, компенсацію відсотків, сплачених виконавцями проектів технологічних парків комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування проектів технологічних парків. Цільові субсидії надаються у вигляді сум ввізного мита, що нараховуються згідно з митним законодавством, при ввезенні в Україну для реалізації проектів технологічних парків нових устаткування, обладнання та комплектуючих, а також матеріалів, які не виробляються в Україні. Також закон містить перелік витрат, на які можуть бути використані кошти цільових субсидій. При використанні коштів цільових субсидій не за призначенням, керівники технопарків несуть передбачену законом відповідальність.

Слід звернути увагу на те, що найбільш сприятливою для розвитку технопарків була саме перша редакція Закону «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технопарків», яка передбачала звільнення технопарків, їх учасників, спільних та дочірніх підприємств від податку на додану вартість та прибуток, отриманий від виконання інноваційних проектів. Збережені кошти зараховувались на спеціальний рахунок та могли бути використані лише на фінансування інноваційної діяльності. До того ж вказані суб'єкти за передбачених умов були звільнені від сплати збору до Державного інноваційного фонду та користувалися особливим порядком митного регулювання при ввезенні на територію України необхідних сировини, обладнання та устаткування.

Проте, оскільки на початку нового тисячоліття технопарки були новим явищем для України, і, як у всього нового, у них були не тільки прихильники, але і супротивники, які категорично заперечували можливість і доцільність існування технопарків в Україні, яких не переконав ні світовий досвід, ні результати діяльності вітчизняних технопарків [5]. Так, у 2005 р. із прийняттям Закону України «Про внесення змін до Закону України “Про Державний бюджет України на 2005 рік” та деяких інших законодавчих актів України» більшість названих преференцій було скасовано.

Хоча для технопарків і сьогодні передбачено низку пільг та заохочень, не можна стверджувати, що вони використовуються технопарками в повному обсязі. У преамбулі до Закону України «Про спеціальний правовий режим діяльності технологічних парків в Україні» перелічено 16 технопарків. Однак далеко не всі з них змогли організувати свою діяльність за минулий період.

Висновки. Отже, для стимулювання інноваційної діяльності передові держави світу використовують поєднання різних засобів заохочування, направлених як на самі інноваційні підприємства, так і на інших суб'єктів національної інноваційної системи, діяльність яких супроводжує інноваційний цикл. Найбільш поширеним засобом заохочення є застосування для інноваційних підприємств особливого порядку оподаткування, який дозволяє вкла-

дати більше коштів у розвиток інновацій. Створення особливих суб'єктів інноваційної діяльності на базі навчальних закладів, об'єднання інноваційних підприємств за галузевою направленістю для кооперування роботи дозволяє створити потужну та розгалужену інноваційну систему. Секрет ефективності цих засобів полягає в їх комплексному застосуванні.

Проаналізувавши законодавство України, можна дійти висновку, що наша держава робить певні кроки для стимулювання інновацій. Проте засоби, що закріплені в українському законодавстві, мають надто вузьке коло впливу на реальні відносини. Податкові та інші пільги, які були впроваджені наприкінці минулого століття, були скасовані. Державні гарантії інноваційної діяльності мають декларативний характер. Національна інноваційна система України потребує комплексного застосування усіх можливих засобів стимулювання.

Правові режими господарської діяльності, у тому числі інноваційної, визначаються характером поєднання основних засобів правового регулювання відповідних відносин. Засоби регулювання інноваційних відносин можна умовно розділити на дві групи: засоби регулювання господарсько-виробничих відносин, до яких слід віднести визначення суб'єктного складу та учасників відповідних відносин, засоби охорони їхніх прав, визначення об'єкта інноваційної діяльності – інноваційного продукту та його особливостей, господарсько-правове забезпечення договірних відносин у інноваційній сфері та інші аспекти; та засоби регулювання організаційно-господарських відносин, які відповідно до цілі правового регулювання мають стимулюючий, обмежуючий або комплексний характер. До таких засобів слід віднести застосування державних гарантій, податкових, митних та амортизаційних пільг, засобів державної підтримки, а також заходів відповідальності за порушення у сфері інноваційної діяльності передбачено створенням спеціального правового режиму інноваційної діяльності. Слід зауважити, що таке розмежування не є суворим, має умовний характер та запропоноване для систематизації можливих засобів впливу на інноваційні відносини.

Упровадження такого спеціального режиму дозволить інноваційній системі України перейти на новий рівень, реалізуючи проекти в пріоритетних для держави напрямках економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Задихайло Д. Д. Функції Уряду України в економічній сфері: модернізація конституційно-правового забезпечення / Д. Д. Задихайло. – Харків : Юрайт, 2013. – Вип. 9. – 112 с. – (Серія «Наукові доповіді»).

2. Атаманова Ю. Є. Господарсько-правове забезпечення інноваційної політики держави : монографія / Ю. Є. Атаманова. – Харків : ФІНН, 2008. – 424 с.
3. Микушева Т. Ю. Зарубежный опыт государственного регулирования инновационной деятельности [Електронний ресурс] / Т. Ю. Микушева. – Режим доступу: <https://refdb.ru/look/1263582.html>.
4. Белов В. Н. Полезные примеры для российской инновационной политики / В. Н. Белов // Аналит. вестн. – 2001. – № 15 (146).
5. Мазур А. А. Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми / А. А. Мазур, С. В. Пустовойт // Наука та інновації. – 2013. – Т. 9, № 3. – С. 59–72
6. Алексеев І. В. Європейський досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / І. В. Алексеев, Р. Й. Желізняк. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/14096/1/3_7-16_Vis_725_Ekonomika.pdf.
7. Дмитрів В. І. Світовий досвід фінансового регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / В. І. Дмитрів. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3214>.
8. Самотуга О. О. Зарубіжний досвід стимулювання інноваційного процесу [Електронний ресурс] / О. О. Самотуга. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/ONG_2006/Economics/17818.doc.htm.
9. Податковий кодекс України : затв. Законом України від 02.12.2010 №2755-VI // Голос України. – 2010. – 4 груд. (№229, / 229–230).
10. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 лип. 2002 р. № 40-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2002. – №36. – Ст. 266.
11. Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» та деяких інших законодавчих актів України : Закон України від 25.03.2005 № 2505-IV // Уряд. кур'єр. – 2005. – 31 берез. (№ 58, / 58–59).
12. Проект Інноваційного кодексу України. – Харків : Право, 2012. – 168 с. – (Серія «Інноваційне суспільство і розвиток законодавства»).
13. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків : Закон України від 16.07.1999 № 991-XIV // Офіц. вісн. України. – 1999. – № 32. – С. 57.

REFERENCES

1. Zadykhailo D. D. (2013). Funktsii Uriadu Ukrainy v ekonomichnii sferi: modernizatsiia konstytutsiino-pravovoho zabezpechennia. Kharkiv. Yurait.
2. Atamanova Yu. Ye. (2008). Hospodarsko-pravove zabezpechennia innovatsiinoi polityky derzhavy: Monohrafiia. Kharkiv. Vydavnytstvo «FINN».
3. Mikusheva T. Yu. Zarubezhnyiyy opyt gosudarstvennogo regulirovaniya innovatsionnoy deyatelnosti. Retrieved from: <https://refdb.ru/look/1263582.html>.
4. Belov V. N. (2001). Poleznyie primeryi dlya rossiyskoy innovatsionnoy politiki. Analiticheskiiy vestnik. 15 (146).
5. Mazur A. A., Pustovoiit S. V. (2013). Tekhnolohichni parky Ukrainy: tsyfry, fakty, problemy. Nauka ta innovatsii. 9. 3.
6. Aleksieiev I. V., Zhelizniak R. Y. Yevropeiskiyi dosvid podatkovoho stymuliuвання innovatsiinoi diialnosti. Retrieved from: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/14096/1/3_7-16_Vis_725_Ekonomika.pdf.

7. Dmytriv V. I. Cvitovyi dosvid finansovoho rehuliuвання investytsiino-innovatsiinoi diialnosti. Retrieved from: <http://www.economy10.03.2017.nayka.com.ua/?op=1&z=3214>.
8. Samotuha O. O. Zarubizhnyi dosvid stymuliuвання innovatsiinoho protsesu Retrieved from: http://www.rusnauka.com/ONG_2006/Economics/17818.doc.htm.
9. Podatkovyi kodeks Ukrainy: zatverdzhenyi Zakonom Ukrainy vid 02.12.2010. 2755-VI. Holos Ukrainy. 229. 229-230.
10. Pro innovatsiinu diialnist: Zakon Ukrainy vid 4.07.2002. 40-IV. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 36. St. 266.
11. Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy "Pro Derzhavnyi biudzhet Ukrainy na 2005 rik" ta deiakykh inshykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 25.03.2005. 2505-IV. Uriadovyi kurier. 58. 58-59.
12. Proekt innovatsiinoho kodeksu Ukrainy. Kh. : Pravo. 2012. (Serii «Innovatsiine suspilstvo i rozvytok zakonodavstva»).
13. Pro spetsialnyi rezhym innovatsiinoi diialnosti tekhnolohichnykh parkiv: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999. 991-XIV. Ofitsiyni visnyk Ukrainy 1999. 32. 57.

Стаття надійшла до редакції 10.03.2017.

В. Э. ВАКИМ

аспирант кафедри господарського права Національного юридического університета імені Ярослава Мудрого, Харків

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Рассмотрен заграничный опыт стимулирования инновационной деятельности. Проанализированы изменения национального законодательства Украины в сфере специальных условий осуществления инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационная деятельность, специальный режим, налоговые льготы, технопарк.

W. E. WAKIM

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITIES: COMPARATIVE AND LEGAL ASPECT

Problem setting. Innovative activity in Ukraine is markedly less developed than in the advanced countries of Europe and the world. The question therefore arises whether our country uses special mechanisms to stimulate innovative activity and whether they are effective. The experience of developed countries will allow to choose the most effective mechanisms of state stimulation of innovation.

Recent research and publications analysis. Problems of innovative activity devoted to the study of several well-known domestic and foreign scientists-lawyers and economists: D. V. Zadykhaylo, Yu. Ye. Atamanova, O. M. Davydiuk, Yu. M. Zhornokui, D. Aleksandrov, A. I. Denysov, Yu. Bazhal, P. Belenkyi, V. Berens, H. Birman, V. Vlasova. However some areas of this problem are still out of scientific attention.

Paper objective. The article's purpose is to analyze means of stimulating that are embedded in foreign countries and results of innovation. The comparative analysis of existing and previous legislation of Ukraine concerning the stimulation of innovation must be implemented.

Paper main body. The creation of special actors of innovative activity on the basis of educational institutions, association of innovative enterprises on a sectoral basis allows to create a powerful and extensive innovation system. The secret of the effectiveness of these tools lies in their integrated application.

Conclusions of the research. So the advanced countries of the world use a combination of various means of encouragement for stimulate innovative activities. These means can be directed to innovative enterprises and other actors of the national innovation system. Special arrangement of taxation which allows to invest more in innovation development is the most common means of promotion.

If we consider the Ukrainian legislation, it is possible to conclude that our country makes certain steps to stimulate innovation. However enshrined in Ukrainian legislation means have far too narrow range of influence on real relationship. The tax and other benefits that have been implemented in the end of the last century were canceled. State guarantees innovation have a declarative character. National innovation system of Ukraine requires an integrated application of all possible means of stimulation.

Legal regimes of economic activity, including innovation, are determined by the combination of the main instruments of legal regulation of respective relations. Means of regulating innovative relations can be divided into two groups: the regulation of the economic and industrial relations and regulations of organizational and economic relations. The first group includes the definition of subject structure and its participants, means of protection their rights, the definition of innovation object, economic and legal ensuring of treaty relations in the sphere of innovations and other aspects. The use of state guarantees, tax, customs and amortization benefits, state support funds, and accountability measures for violations of innovation belong to the second group. It should be noted that this distinction isn't strict, is conditional and proposed to systematize the possible means of influencing the innovation relationship.

The introduction of this special regime would change level of Ukrainian innovation system.

Short abstract for an article

Abstract. The author discussed a foreign experience of stimulation innovative activity. Changes in the Ukrainian national legislation on special conditions for the exercise of innovation are analyzed.

Key words: innovation, special treatment, tax breaks, technopark.

Т. А. ЛАВРЕНЮК

аспірант кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
Lavr_Iex@mail.ru



ПРИНЦИПИ ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА ЯК ЗАСІБ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У статті окреслено коло питань, які підлягають вирішенню з метою надання принципам господарського права практичного змісту та підвищення ефективності всього господарсько-правового механізму. Звернуто увагу на специфіку та комплексний характер галузі господарського права, що повинно бути враховано при визначенні та відповідній класифікації його принципів. Ставиться питання можливості гармонійного поєднання публічного та приватного інтересів за допомогою принципів права. Підкреслено особливий зв'язок господарського права з економікою та необхідність побудови змістовної основи принципів господарського права на загальних принципах функціонування ринкової економіки.

Ключові слова: принципи права, принципи господарського права, функції принципів господарського права.

Постановка проблеми. Ефективність правового регулювання залежить від цілої низки чинників, але значною мірою від принципів права, оскільки вони є першоосною, тим вектором, який вказує напрям правового регулювання та його правову мету.

Особливо актуальними в цьому контексті є визначення та належне правове закріплення принципів господарського права, оскільки вони є базисом, підґрунтям, тією правовою основою, на якій будується господарське право, а ефективність правового регулювання у цій сфері напряму впливає на рівень економіки держави.

Цінність принципів права полягає в тому, що вони одночасно здатні визначати зміст системи права та її структурних елементів, бути засобом для тлумачення правових норм, а також бути безпосередньо регулятором правовідносин, у тому числі долаючи прогалини у праві, що особливо є актуальним для галузі господарського права через стрімку динаміку розвитку господарських відносин та постійне розширення сфер господарювання.

Принципи права впливають як на процес нормотворчості, так і на процес правозастосування.

Разом із тим у середовищі практикуючих юристів принципи права сприймаються лише як теоретична, навіть ідеологічна складова права, яка позбавлена будь-якого практичного значення.

Такий формальний підхід до принципів права обумовлений, зокрема, неналежним приділенням уваги до цієї тематики як у курсах навчання та підготовки фахівців у галузі права, так і недостатньою увагою до цієї теми з боку теоретичних досліджень, що, у свою чергу, відображається в недоліках як нормотворчості, так і правозастосування.

Також слід відмітити відсутність у Господарському кодексі України статті, яка б містила загальні принципи господарського права, що повинні бути регулятором суспільних відносин у сфері господарського права. В основному галузевому кодексі закріплено принципи господарювання (ст. 6 Господарського кодексу України), але відсутні принципи, які б визначали загальні концептуальні засади, на яких повинні будуватись всі нормативно-правові акти, що регулюють господарські правовідносини, та на підставі яких повинно здійснюватись тлумачення як норм самого кодексу, так і інших правових актів господарського права.

Тут слід додати, що загальні принципи господарювання, як слушно зазначає В. С. Щербіна, не є тотожними із принципами господарського права, як помилково вважають деякі дослідники [7, с. 86].

Глобальна сучасна правова інтеграція також посилює роль правових принципів. Практика Європейського суду з прав людини сьогодні займає провідне місце в системі права України, рішення Європейського суду з прав людини закріплене на законодавчому рівні як обов'язкові джерела права України та всі рішення державних органів розглядаються крізь призму їх відповідності принципам права, що закріплені в Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод та рішеннях Європейського суду з прав людини.

На національному рівні відбувається колізія, де, з одного боку, є практика Європейського суду з прав людини, яка визнана джерелом права України, а з другого – національне законодавство, яким зобов'язані керуватися державні органи та їх посадові особи, що приймають владні рішення, та яке іноді повністю не узгоджується з практикою Європейського суду з прав людини.

Наявність чітко сформульованих принципів господарського права, з урахуванням практики Європейського суду з прав людини, та закріплених на рівні національного законодавства, може дозволити розв'язати цю проблему в межах галузі господарського права.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичною базою дослідження є праці таких відомих науковців: С. С. Алексєєв, Г. Л. Знаменський, А. М. Колодій, В. К. Мамутов, С. П. Погребняк, В. С. Щербина. Однак названа проблема не отримала свого комплексного теоретичного вирішення.

Формулювання цілей. Завданням цієї статті є окреслення питання розуміння природи галузевих принципів господарського права, надання їм не лише теоретичного, а й функціонального, інструментального змісту.

Метою статті є з'ясування специфіки самої галузі господарського права, що повинно позначитись на принципах господарського права та їх системі.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в науковій літературі немає єдиного підходу до розуміння принципів господарського права. Перш за все для всебічного розуміння галузевих принципів необхідно звернутись до визначення поняття принципів у праві.

В юридичній літературі поширеними є підхід до визначення принципів права, що відповідає визначенню, наданому С. С. Алексєєвим, як виражених у праві вихідних нормативно-керівних засад, що характеризують його зміст, його основи, закріплені в ньому закономірності суспільного життя [1, с. 75].

А. М. Колодій у своїй монографії, присвяченій темі принципів права України, визначає принципи права як «відправні ідеї існування права, які виражають найважливіші закономірності і підвалини цього типу держави і права, є однопорядковими із сутністю права і становлять його головні риси, відрізняються універсальністю, вищою імперативністю і загальнозначимістю, відповідають об'єктивній необхідності побудови і зміцнення певного суспільного ладу. Принципи права спрямовують і надають синхронності усьому механізму правового регулювання суспільних відносин...» [4, с. 27].

Досить виразно та змістовно визначає принципи права Жан-Луї Бержель, вказуючи на те, що принципи права є плодом тенденцій, що приховані від зовнішнього зору в надрах суспільства, та вони є виявом «духу законів» [2, с. 167].

Загальноприйнятим у юридичній літературі вважається поділ принципів права залежно від сфери їх дії у межах системи права на: основоположні та загальні (притаманні праву у цілому), міжгалузеві (властиві декільком галузям права), та, відповідно, галузеві, підгалузеві та інститутів.

Досліджуючи природу принципів окремої галузі права, слід зазначити таке.

Кожна галузь права, як слушно відмічає у своїй монографії А. М. Колодій, характеризується: загальними для всіх галузей основними принципами права; міжгалузевими, що властиві не лише одній галузі; галузевими, що притаманні лише одній галузі права та принципами структурного виду права, властивими відносно великим автономним групам галузей права (публічному і приватному, об'єктивному і суб'єктивному тощо). З цього слідує дуже важливий висновок про залежність внутрішньої єдності і стабільності кожної окремої галузі права, та, відповідно, і права загалом, від притаманних галузям принципів права [4, с. 114]. В той же час можливо зробити висновок про те, що безперечним є факт залежності галузевих принципів права від специфіки самої галузі права, оскільки принципи містять основні риси права.

Таким чином, визначаючи галузеві принципи господарського права, необхідно почати зі специфіки самої галузі права.

По-перше, господарське право, будучи комплексною галуззю права, поєднує в собі публічне та приватне право.

В основу публічного права покладений публічний інтерес, яким є загальний суспільний інтерес, що визнається та, відповідно, охороняється з боку держави.

До предмета правового регулювання публічного права входять відносини, що пов'язані із реалізацією публічного інтересу, що передбачає наявність спеціального суб'єкта – суб'єкта владних повноважень. Правовідносини у сфері публічного права характеризуються юридичною нерівністю учасників.

В основі приватного права є приватний інтерес, яким є інтерес окремих осіб.

До предмета правового регулювання приватного права входять відносини, пов'язані із реалізацією приватного інтересу, а характер правовідносин між учасниками характеризується їх юридичною рівністю (непідпорядкованістю).

Відповідно, різними є методи правового регулювання (імперативний для публічного та диспозитивний для приватного) та типи правового регулювання (спеціально-дозволенний для публічного та загальнодозволенний для приватного).

Звичайно, така дихотомія права, обумовлена комплексним характером господарського права, повинна визначати особливості його принципів, які повинні поєднати по суті протилежні за своєю правовою природою інтереси.

При цьому важливе значення має правильне визначення наявності приватного або публічного інтересу в реальних правовідносинах та знаходження оптимального співвідношення між ними.

Наприклад, в основі права на підприємницьку діяльність лежить приватний інтерес, водночас забезпечення режиму свободи підприємницької діяльності повинно бути визнано основоположним публічним інтересом, на базі якого

вже будуються різноманітні правовідносини приватного характеру. Відповідно, в основу принципу свободи підприємницької діяльності, який є одним із провідних принципів господарського права, необхідно закласти механізм, де, з одного боку, буде забезпечення свободи підприємницької діяльності, а з другого – обмеження цієї свободи, однак виключно з метою охорони та забезпечення інших приватних та публічних інтересів.

В. С. Щербіна визначає досягнення оптимального (залежно від соціально-економічних умов, політичного розвитку суспільства, завдань конкретного історичного періоду) співвідношення публічних і приватних інтересів як головне завдання держави, що забезпечується шляхом застосування економічних чи адміністративних методів регулюючого впливу на економіку, а також різноманітних засобів і механізмів регулювання господарської діяльності. При цьому автором слушно звертається увага на те, що баланс публічних і приватних інтересів в економічній сфері, у випадках, коли йдеться про державне регулювання економіки, є лише одним із можливих станів їх співвідношення (стан рівноваги), який не можна визначати як мету (проміжну чи кінцеву) регулюючого впливу держави, оскільки про баланс інтересів можна говорити у разі, коли йдеться про юридично рівноправних учасників правовідносин. В усіх інших випадках, і цей висновок, на нашу думку, є правильним та логічним, держава в особі її уповноважених органів обирає найбільш оптимальні, на її погляд, методи (адміністративні чи економічні) впливу на економіку, на поведінку суб'єктів господарювання залежно від того, які саме інтереси – приватні чи публічні – вона збирається відстоювати, і якими нормами права – приватними чи публічними – вона цього має досягти [6, с. 30].

Таким чином, одним із принципів господарського права повинен бути принцип оптимального співвідношення приватних та публічних інтересів. Досягнення цього принципу вбачається можливим через застосування загального принципу пропорційності (включає в себе три критерії: засіб, призначений для досягнення мети, повинен підходити для цієї мети; з усіх придатних має бути обрано той засіб, який найменше обмежує право суб'єкта господарювання; збиток суб'єкта господарювання від обмеження його права повинен бути пропорційним вигоді від досягнення поставленої мети) [5, с. 129].

По-друге, при визначенні принципів господарського права необхідно враховувати правовий характер господарських відносин, які є предметом господарсько-правового регулювання.

Відповідно до ст. 1 Господарського кодексу України, ним регулюються господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання.

Господарські відносини відповідно до ст. 3 Господарського кодексу України поділяються на: господарсько-виробничі, організаційно-господарські та внутрішньогосподарські відносини.

Господарсько-виробничими, відповідно до ч. 5 ст. 3 Господарського кодексу України є майнові та інші відносини, що виникають між суб'єктами господарювання при безпосередньому здійсненні господарської діяльності.

Під організаційно-господарськими відносинами у Кодексі розуміються відносини, що складаються між суб'єктами господарювання та суб'єктами організаційно-господарських повноважень у процесі управління господарською діяльністю (ч. 6 ст. 3 Господарського кодексу України).

Внутрішньогосподарськими є відносини, що складаються між структурними підрозділами суб'єкта господарювання, та відносини суб'єкта господарювання з його структурними підрозділами (ч. 7 ст. 3 Господарського кодексу України).

Ці правовідносини є різними за змістом:

- відносини, що виникають між суб'єктами господарювання при безпосередньому здійсненні господарської діяльності;

- відносини, що складаються між суб'єктами господарювання та суб'єктами організаційно-господарських повноважень у процесі управління господарською діяльністю;

- відносини, що складаються між структурними підрозділами суб'єкта господарювання, та відносини суб'єкта господарювання з його структурними підрозділами;

за правовим характером:

- публічно-правовий;

- приватноправовий;

за суб'єктним складом:

- суб'єкт господарювання;

- суб'єкт організаційно-господарських повноважень;

- структурний підрозділ суб'єкта господарювання.

Таким чином, до предмета господарсько-правового регулювання входять три абсолютно різні за правовою природою групи відносин, які не можуть бути змішані між собою і це вимагає відповідного поділу галузевих принципів господарського права на господарсько-виробничі, організаційно-господарські та внутрішньогосподарські відносини.

Здається, що така галузева топографія принципів господарського права дозволить максимально врахувати особливості кожної групи господарських

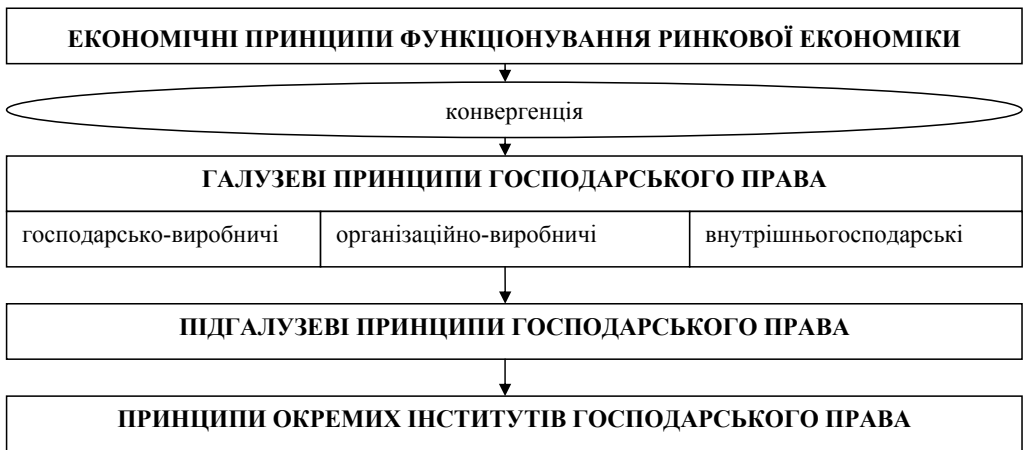
відносин та специфіку комплексності галузі господарського права, що містить у собі поєднання приватного та публічного права.

По-третє, господарське право має тісний зв'язок з економікою.

Змістовна основа принципів господарського права повинна будуватись на загальних принципах функціонування ринкової економіки.

Економічний принцип повинен ставати правовим, якщо його порушення може мати негативні для суспільства та економічної системи наслідки. І в цьому випадку повинна відбуватись своєрідна «конвергенція» економічних і правових принципів.

З урахуванням викладеного ієрархію принципів господарського права умовно можливо представити у вигляді такої схеми.



Слід зазначити, що особливу увагу необхідно приділити питанню належного закріплення принципів господарського права в Господарському кодексі України, без чого вони можуть залишитися лише на рівні ідей, поглядів та концепцій.

При регламентації принципів права необхідно використовувати досконалу нормотворчу техніку з метою створення максимально зрозумілих, чітких, однозначних, несуперечливих правил.

У чинному Господарському кодексі України міститься ст. 5 «Конституційні основи правопорядку у сфері господарювання», ст. 6 «Загальні принципи господарювання», ст. 44 «Принципи підприємницької діяльності», проте не має статті, яка б чітко визначала принципи господарського права, які повинні бути підставою, тим загальним законом, відповідно до якого повинно відбуватись правове регулювання всіх суспільних відносин, які є предметом галузі господарського права.

Здається, це є недоліком та виявляє відсутність системного підходу до цієї тематики.

На сьогодні, як слушно відмічає Д. В. Задихайло, господарське законодавство відзначається надзвичайним обсягом і динамікою, значним ступенем колізійності, особливим запитом на системний характер господарсько-правового регулювання, враховуючи комплексну природу його об'єктів [3, с. 7].

У подоланні цієї проблеми особливу увагу необхідно приділити принципам господарського права як головним засадам, що повинні визначати загальні правила побудови господарського законодавства.

Висновки. 1. На рівні основного галузевого кодексу необхідно закріпити принципи, які б визначали загальні концептуальні засади, на яких повинні будуватись всі нормативно-правові акти, що регулюють господарські правовідносини, та на підставі яких повинно здійснюватись тлумачення як норм самого кодексу, так і інших правових актів господарського права.

2. Визначаючи галузеві принципи господарського права, необхідно починати зі специфіки самої галузі права, яка має комплексний характер відносин предмета регулювання та, відповідно, й комплексний характер господарських правовідносин.

3. За допомогою принципів господарського права повинно здійснюватися поєднання по суті протилежних за своєю правовою природою приватного та публічного інтересів, одночасна наявність яких є наслідком комплексного характеру галузі господарського права.

4. Важливе значення має правильне визначення наявності приватного або публічного інтересу у реальних правовідносинах та знаходження оптимального співвідношення між ними.

5. Принцип оптимального співвідношення приватних та публічних інтересів повинен бути одним із принципів господарського права.

6. Досягнення принципу оптимального співвідношення приватних та публічних інтересів можливо через застосування загального принципу пропорційності.

7. При визначенні принципів господарського права необхідно врахувати правовий характер господарських відносин, які є предметом господарсько-правового регулювання.

До предмета господарсько-правового регулювання входять три абсолютно різні за правовою природою групи відносин, які не можуть бути змішані між собою. Це вимагає відповідної класифікації галузевих принципів господарського права на господарсько-виробничі, організаційно-господарські та внутрішньогосподарські відносини.

8. Змістовна основа принципів господарського права повинна будуватись на загальних принципах функціонування ринкової економіки.

9. Економічний принцип повинен ставати правовим у тому випадку, коли його порушення зможе мати негативні для суспільства та економічної системи наслідки. В цьому випадку повинна відбуватись своєрідна «конвергенція» економічних і правових принципів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Алексеев С. С. Общая теория права : учебник / С. С. Алексеев. – М. : Проспект, 2008. – 565 с.
2. Бержель Ж. Общая теория права / Жан-Луи Бержель. – М. : Тип. Липец. изд., 2000. – 576 с.
3. Задохайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.04 / Д. В. Задохайло. – Харків, 2013. – 38 с.
4. Колодій А. М. Принципи права України : монографія / А. М. Колодій. – Київ : Юрінком Інтер, 1998. – 207 с.
5. Петришин О. В. Теорія держави і права : підручник / О. В. Петришин, С. П. Погребняк, В. С. Смородинський та ін. – Харків : Право, 2015. – 366 с.
6. Щербіна В. С. Публічні й приватні інтереси в господарських відносинах [Електронний ресурс] / В. С. Щербіна // Приват. право і підприємництво. – 2014. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Ppip_2014_13_9.pdf.
7. Щербіна В. С. До питання щодо принципів господарського права [Електронний ресурс] / В. С. Щербіна // Вісн. півден. регіон. центру Нац. акад. прав. наук України. – 2014. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=vprc_2014_1_10.

REFERENCES

1. Alekseev S. S. (2008). *Obschaya teoriya prava: uchebnik*. M. Prospekt.
2. Berzhel Zh. (2000). *Obschaya teoriya prava*. M. Tipografiya Lipetskogo izdatelstva.
3. Zadykhaylo D. V. (2013). *Pravovi zasady formuvannia ta realizatsii ekonomichnoi polityky derzhavy: avtoreferat... d-r yurydychnykh nauk*. Kharkiv. MON Ukrainy Nats. un-t «Yurydychna akad. Ukrainy im. Ya. Mudroho».
4. Kolodii A. M. (1998). *Pryntsypy prava Ukrainy : monohrafiia*. Kyiv. Yurinkom Inter.
5. Petryshyn O. V., Pohrebniak S. P., Smorodynskyi V. S. (2015). *Teoriia derzhavy i prava*. Pidruchnyk. Kharkiv. Pravo.

6. Shcherbina V. S. (2014). Publichni y pryvatni interesy v hospodarskykh vidnosynakh Pryvatne pravo i pidpriemnytstvo. Retrieved from: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Ppip_2014_13_9.pdf.
7. Shcherbina V. S. (2014). Do pytannia shchodo pryntsyviv hospodarskoho prava. Visnyk pivdennoho rehionalnoho tsentru Natsionalnoi akademii pravovykh nauk Ukrainy. Retrieved from: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=vprc_2014_1_10.

Стаття надійшла до редакції 16.02.2017.

Т. А. ЛАВРЕНЮК

аспірант кафедри хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

ПРИНЦИПЫ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРАВА КАК СРЕДСТВО ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В статье очерчен круг вопросов, которые подлежат разрешению с целью увеличения возможности практического применения принципов права и повышения эффективности всего хозяйственно-правового механизма. Обращается внимание на специфику хозяйственного права как отрасли права, что необходимо учитывать при определении и классификации его принципов. Подчеркнута особая связь хозяйственного права с экономикой и необходимость содержательного наполнения принципов хозяйственного права на основе общих принципов функционирования рыночной экономики.

Ключевые слова: принципы права, принципы хозяйственного права, функции принципов хозяйственного права.

T. A. LAVRENUK

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

PRINCIPLES OF ECONOMIC LAW AS A MEANS OF LEGAL REGULATION

Problem setting. The effectiveness of legal regulation depends on a number of factors but to a large extent on principles of law.

The value of principles of law is that they are able to simultaneously determine the content of system of law and its structural elements, be a means to interpret the legal norms

and be directly the regulator of legal relations. Bridging gaps in the law has been relevant to economical law. This is due to the rapid dynamics of development of economic relations and steady improvement of the management areas. Principles of law affect on the rulemaking process and the law enforcement process.

Recent research and publications analysis. Scientific-theoretical base of research are the works of such famous scientists: S. S. Alekseev, G. L. Znamenskiy, A. M. Kolodiy, V. K. Mamutov, S. P. Pohrebnyak, V. S. Shcherbina.

Paper objective. The article's purpose is to clarify specificities of the branch of business law that should be reflected in the principles of business law and their system.

Paper main body. Economic law being a complex branch of law combines public and private law. Accordingly, such a dichotomy of law should identify the specific principles that combined conflicting interests.

The correct identification of the availability of private or public interest in real relationships is important. The principle of the optimal balance of private and public interests must be one of the principles of economic law.

The subject of economic and legal regulation includes three completely different groups in legal nature that can not be mixed together. Sectoral principles of economic law can be divided into economic production, organizational-economic and internal-economic relations. Economic law has a close relationship with economics and therefore the meaningful basis of principles should be based on the general principles of the market economy functioning.

The economic principle will become legal if its violation has negative consequences for society and the economic system. And in this case, there must be a kind of "convergence" of economic and legal principles.

Conclusions of the research. In the light of the special importance principles of law there is a need to consolidate it at the level of basic sectoral code.

Short Abstract for an article

Abstract. The range of issues to be resolved in order to provide practical sense to the principles of economic law and to enhance the effectiveness all economic and legal mechanism is identified in this article. Author drew attention to specific and complex character of the branch of economic law, that shall be taken into account in the definition and classification of its principles. The author poses the question of the possibility of a harmonious combination of public and private interests through the principles of law. The special relationship of economic law with the economics and the need to build a meaningful basis for the principles of economic law on the general principles of the market economy functioning are underlined.

Key words: principles of law, principles of economic law, functions of principles of economic law.

УДК 346.2:330.33

Я. О. МЕНІВ

аспірант кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: yaroslava_n3luba@ukr.net



ПРАВОВІ ФОРМИ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ У ГОСПОДАРСЬКІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЕЛИКОГО БІЗНЕСУ

У статті окреслено проблемні питання правової визначеності організаційно-правових форм функціонування великого бізнесу. Констатовано, що недосконале законодавче регулювання діяльності компаній холдингового типу створює ситуацію, коли поряд із формально утвореними холдингами на чолі з керуючою компанією в Україні функціонують корпоративні структури, які не пов'язані формальними зв'язками, але мають ознаки холдингових компаній. Обґрунтовано необхідність детальної законодавчої урегульованості.

Ключові слова: господарська організація, холдинг, економічна концентрація, правовий статус компаній великого бізнесу.

Постановка проблеми. Напрямок світових економічних процесів знаходиться під впливом глобалізації. Тому національні моделі постають перед вибором оптимальної моделі розвитку, що має враховувати особливості її господарської еволюції. Вирішальним фактором формування системи взаємодії, що дозволяє національній економіці інтегрувати на глобальний ринок, є діяльність корпорацій та їх об'єднань. Процеси консолідації, що спричинили значні зміни у середовищі національних підприємств, призвели до створення великих корпоративних структур, які спроможні забезпечити концентрацію капіталу, широко впроваджувати ноу-хау та залучати значні інвестиції. Це явище є об'єктивним. Тому дослідження проблеми корпоратизації економіки становить теоретичний та практичний інтерес. А недостатня наукова обґрунтова-

ність концепції розвитку корпоративних структур в умовах глобальної конкуренції визначає актуальність цієї статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика пошуку ефективних правових механізмів законодавчого закріплення правового режиму функціонування компаній холдингового типу розглядалася багатьма науковцями-господарниками, зокрема ця тема знайшла своє відображення у роботах Д. В. Задихайла, І. В. Лукач, І. С. Шиткіної.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження правової характеристики організаційно-правових форм функціонування господарських організацій великого бізнесу.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні доводиться констатувати, що внаслідок демонтажу планової економіки за допомогою процесів приватизації, до якої активно був залучений тіньовий капітал, в національній економіці були запуснені процеси економічної концентрації і формування потужних фінансово-промислових груп. Наслідком цих процесів стало утворення могутньої групи організацій великого бізнесу з монопольним становищем на відповідних ринках, які у різних правових формах здобувають все більшого впливу і визначають зміст державної економічної політики держави. Досвід країн з розвинутою економікою свідчить про те, що великі підприємства успішно діють як на внутрішньому, так і зовнішніх ринках. Як зазначає Є. В. Ковальов, унаслідок високого економічного потенціалу вони можуть працювати з дуже великими обсягами унікальної продукції, зберігати та розвивати високі технології, концентрувати групи висококваліфікованого персоналу, створювати умови для високоефективної праці, успішно конкурувати на світових ринках з фірмами інших країн. Таким чином, ефективно діяти у сучасних глобальних економічних процесах можуть переважно великі підприємства. Вони забезпечують конкурентоспроможність національної економіки за рахунок ефективних дій як на внутрішньому, так і, що дуже важливо, зовнішньому ринку [1, с. 89].

Необхідно констатувати, що становлення ринкових відносин і вплив глобалізації на вітчизняну економіку в Україні супроводжується процесами виникнення сучасних утворень корпоративного типу – холдингових компаній, промислово-фінансових груп та інших об'єднань підприємств. Однією з поширених структур, характерних для розвиненої ринкової економіки, є така форма організації, як холдинг (холдингова система).

Крім того, принципова новизна об'єднань комерційних організацій ринкового періоду полягає в переході від планових процесів централізації управління до корпоративної самоорганізації, заснованої на відносинах власності, економічної залежності, інших ринкових механізмах, а також до договірною

принципу об'єднання юридичних осіб на добровільній основі. Через це неминучим стало нове розуміння правової категорії «об'єднання».

Російський вчений М. І. Кулагін зазначив, що для сучасної капіталістичної економіки характерна поява різного роду об'єднань юридично самостійних суб'єктів (як правило, юридичних осіб), пов'язаних відносинами економічної залежності [2, с. 138–152].

Справедливо зазначити, поняття організацій великого бізнесу розглядається здебільшого в економічному контексті. Поряд із цим законодавець намагається перевести його у правове поле. Це підтверджується закріпленням у законодавстві поняття «великих платників податків», що по суті означає визнання державою феномену великого бізнесу, а також закріплення поняття економічної концентрації та контроль за нею.

Крім того, у гл. 12 Господарського кодексу України «Об'єднання підприємств» зазначено такі організаційно-правові форми, у яких можуть здійснювати господарську діяльність організації великого бізнесу такі, як концерн, асоціації, корпорації, консорціуми, об'єднання підприємств холдингового типу та інші об'єднання. Отже, законодавець залишає цей перелік відкритим, що дає можливість у перспективі унормувати та утворити об'єднання і інших типів.

Проте справедливо відмітити, що правові форми типу асоціацій, корпорацій, консорціумів, концернів характерні та успішно діють за адміністративно-командного типу економіки, коли держава виступає єдиним власником та акціонером. Однак добровільність та в окремих випадках договірний характер об'єднань членів господарських організацій такого типу робить вищезазначені організаційно-правові форми нестабільними з проблематичністю реалізації довгострокових економічних стратегій розвитку.

Також спробою урегулювати на законодавчому рівні господарсько-правову діяльність великого бізнесу був Закон України «Про промислово-фінансові групи України», який втратив чинність. У цьому законі фінансово-промислові групи (далі – ФПГ) розглядалися як об'єднання виробничих і торгових підприємств з кредитно-банківськими установами, що трансформуються у великі багатогалузеві господарські системи зі спільною економічною стратегією та внутрішнім товарообігом. ФПГ була організаційною оболонкою фінансового капіталу, що закріплювала єдність виробничих, фінансових та інших інтересів низки компаній та банків [3, с. 824].

Крім того, 1996 р. було затверджено положення про створення (реєстрацію), реорганізацію та ліквідацію промислово-фінансових груп. Господарський кодекс України сприяв подальшому розвитку законодавства щодо ФПГ (ст. 125), де були визначені основні засади функціонування ФПГ. Але зали-

шився ряд невирішених проблем, які перешкоджали функціонуванню, а також поширенню ФПГ в Україні. Таке об'єднання також більш підлаштоване для підприємств державного сектору економіки. Не сприяло ефективній діяльності ФПГ обмеження законом ролі банківського капіталу, а орієнтація тільки на підтримку державного капіталу. Закон був орієнтований тільки на створення груп із замкнутим виробничим циклом та чітким визначенням кінцевої продукції [4].

Тому практика застосування вищевказаного закону не підтвердила доцільності створення ФПГ, що мало наслідком втрату його чинності.

Системи суб'єктів господарської діяльності великого бізнесу здійснюють узгоджену економічну діяльність, що спрямована на зміцнення економічного впливу на ринку шляхом економічної концентрації. Це відбувається у встановлених законом правових формах, а саме у формі створення так званих асоційованих підприємств. Це дозволяє господарським організаціям великого бізнесу створювати у цілій низці галузей вітчизняної економіки олігополістичні структури розподілу потужностей шляхом об'єднанням економічних активів.

Статтею 126 Господарського кодексу України (далі – ГК України) визначено, що асоційовані підприємства (господарські організації) – це група суб'єктів господарювання – юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі в статутному капіталі та/або управлінні. Залежність між асоційованими підприємствами може бути простою і вирішальною.

Проте варто вказати, що найчастіше організації великого бізнесу створюються у формі об'єднання компаній холдингового типу з розгалуженою системою корпоративних (дочірніх) підприємств, об'єднаних холдинговою компанією, що є найефективнішим інструментом здобуття стратегічно-тактичних цілей підприємств із потужною концентрацією капіталу. Це зумовлено тим, що господарські організації великого бізнесу, як правило, акумулюють значний капітал, а тому переваги створення холдингових та дочірніх компаній пов'язані з ефектом масштабу виробництва. Об'єднуючи виробничий потенціал різних підприємств і господарських організацій, холдингові компанії можуть досягти за рахунок зменшення витрат і перерозподілу прибутку більшої ефективності у своїй діяльності [5, с. 9]. Крім того, об'єднання у холдингову групу дозволяє консолідувати значні кошти, що, у свою чергу, полегшує проведення деяких процесів у бізнесі фірми, наприклад рекламної компанії, розробки інноваційної продукції та налагодження випуску інноваційної продукції.

Справедливо зазначити, що з точки зору прозорості для державного регулювання за діяльністю холдингова компанія є найефективнішою формою кооперації в економіці. Зокрема, для забезпечення прозорості в податково-

правових відносинах та уникнення відповідних негативних економічних явищ, як, наприклад, використання внутрішнього трансфертного ціноутворення, що спостерігається у вертикально структурованих холдингах.

Поява ж холдингових компаній в Україні, як вказує І. В. Лукач, зумовлена низкою причин економічного характеру, а також необхідністю модифікації старої моделі вертикального управління державними підприємствами на засадах ринкової економіки та загальною тенденцією країни з перехідною економікою до високої концентрації капіталів [5, с. 208].

Як правило, мотивами створення холдингових компаній серед господарських організацій великого бізнесу є такі:

1) створення холдингової групи дозволяє консолідувати значні кошти, що дозволяє полегшити проведення деяких бізнесових процесів фірми (наприклад, рекламної кампанії);

2) консолідація діяльності групи підприємств з метою зменшення податкових платежів, що досягається шляхом укладення угод між підприємствами, відповідно до яких їх прибутки чи збитки переводяться безпосередньо до головної компанії, що дає можливість враховувати збитки одного підприємства та прибутки іншого для сплати податків з решти частини прибутку [6];

3) збільшення обсягу продажу товарів;

4) диверсифікація ризиків [7].

Збитки або навіть банкрутство одного з членів холдингової групи, хоч і мають негативні економічні наслідки для інших членів, але, як правило, не призводять до великих збитків чи банкрутства групи в цілому. Це досягається за рахунок розмежування сфер економічної діяльності і створення у цих сферах юридичних осіб [8];

5) створення додаткових виробничих потужностей у результаті специфічного об'єднання підприємств;

6) проникнення через дочірні підприємства на нові ринки продукції [9];

7) проведення загальної технічної, економічної, кадрової політики та здійснення контролю за дотриманням спільних інтересів підприємств;

8) відокремлення ліцензійних видів діяльності (банківська, страхова) [10];

9) зниження собівартості продукції за рахунок єдиного підходу до маркетингової політики (вироблення єдиних ноу-хау, франчайзингових договорів) [11, с. 60];

10) проведення загальної технічної, економічної, кадрової політики та здійснення контролю за дотриманням спільних інтересів підприємств.

Однак варто зазначити, що сучасні об'єднання підприємств холдингового типу великого бізнесу, що за ступенем консолідації активів, кількісними та якісними показниками їх питомої ваги в масштабі економіки України як такої

утворені та структуровані у формах, що імперативно майже не врегульовані чинним законодавством України. Створення таких груп у сфері господарювання ґрунтується на використанні диспозитивності правового регулювання відносин організації господарської діяльності такої форми [12, с. 28].

Нормативне регулювання діяльності компаній холдингового типу закріплене у Законі України «Про холдингові компанії України» (далі – Закон) від 15 березня 2006 р. Крім того, окремі положення щодо об'єднань підприємств, які стосуються і правового статусу холдингів, містяться у Господарському кодексі України, Законі України «Про акціонерні товариства» і деяких підзаконних нормативно-правових актах.

Якщо порівняти правове забезпечення холдингів в нашій країні і у світі, то в багатьох розвинених державах відсутні спеціальні законодавчі акти про холдинги, у тому числі в Німеччині, Франції, Великій Британії, Бразилії, Ірландії. У цих країнах правове забезпечення об'єднань юридичних осіб здійснюється за допомогою законодавства, що регулює організаційно-правові форми учасників таких об'єднань [13, с. 143].

У ст. 1 Закону України «Про холдингові компанії України» зазначено, що холдингова компанія – це акціонерне товариство, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств.

Проте, наприклад, І. В. Лукач звертає увагу, що таке визначення суттєво відрізняється від поняття, визначеного до цього у Господарському кодексі, де під холдинговою компанією розумівся суб'єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій дочірнього підприємства (підприємств), і між ними встановлюються відносини контролю-підпорядкування відповідно до вимог Господарського кодексу. Тобто холдинговою компанією міг бути будь-який суб'єкт господарювання, який за своєю природою може володіти корпоративними правами, тоді як у чинному законодавстві йдеться лише про публічні акціонерні товариства [5, с. 44].

Для сучасних організаційно-правових форм великого бізнесу характерний еволюційний сценарій розвитку. А із визначення, що міститься у Законі, стає зрозумілим, що дочірні підприємства можуть утворюватися лише у формі публічних акціонерних товариств, що мають корпоративні права. Проте в умовах ринкової економіки часто виникає ситуація, за якої підприємства холдингового типу утворюються стихійно, шляхом об'єднання декількох господарюючих суб'єктів, які не завжди функціонують у формі публічного акціонерного товариства. Це можуть бути і просто приватні підприємства. Господарська організація, що створена в будь-якій іншій організаційно-правовій формі, ніж

публічне акціонерне товариство, навіть за умови володіння, користування та розпорядження холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) надзвичайно великої кількості відповідних підприємств не може бути кваліфікована як холдингова компанія. Це не перешкоджає визнавати такі компанії асоційованими підприємствами, пов'язаними особами згідно із ГК України, Законом України «Про акціонерні товариства», Податковим кодексом України тощо. Такий порядок, як зазначає Д. В. Задохайло, виводить за дужки правової кваліфікації численні випадки створення, зокрема, так званих сімейних холдингів. Важливо підкреслити інше, названим визначенням створюється ситуація, коли формально феномен холдингових груп суб'єктів господарювання законодавцем ураховано, але таким чином, що застосувати створену конструкцію до реальних суспільних відносин консолідації економічних активів не уявляється можливим [14, с. 123].

А отже, вимога, яку ставить законодавець до організаційно-правової форми залежних підприємств у структури холдингової компанії видається необґрунтованою.

У той же час слід визнати, що суттєві недоліки законодавства дозволяють підприємствам великого бізнесу, які створені у формі холдингових компаній, реалізовувати окремі економічні стратегії. Наприклад, це трансфертне ціноутворення, створення офшорних центрів прибутку тощо.

Крім того, недосконале правове регулювання діяльності великих суб'єктів господарювання призводить до зниження ефективності, а іноді до унеможливлення контролю за їх діяльністю. Зокрема, це проявляється у дисфункціональному законодавчому закріпленні господарсько-правових форм функціонування великого бізнесу. Закон України «Про холдингові компанії в Україні», як показала практика, не забезпечує стійкості і прозорості холдингових відносин. Це призводить до відсутності розуміння того, що насправді відбувається у структурі холдингового ланцюга, а також до появи субхолдингових відносин, вертикальних холдингів.

Крім того, на практиці це призводить до тінізації діяльності організацій великого бізнесу. Так, декілька господарських організацій функціонують під контролем єдиного «центру» без утворення компанії холдингового типу, що унеможлиблює прозорість господарської діяльності. Отже, поняття компанії холдингового типу має бути розширене для того, щоб підконтрольні суб'єкти господарювання могли існувати не лише у формі приватного акціонерного товариства, а і у формі, наприклад, товариства з обмеженою відповідальністю.

Однак слід констатувати, що зазначений вище Закон України «Про холдингові компанії України» має однобічне функціональне призначення. Його

основним призначенням є створення правової форми функціонування державних холдингових компаній. Питання ж функціонування недержавних холдингових компаній врегульовані фрагментарно. Як зазначає Д. В. Задихайло, такий варіант урегульованості законодавством відповідає інтересам існуючих в Україні холдингових груп та ними власне і інспірується через представників в органах державної влади [15, с. 55].

Висновки. 1. Господарські об'єднання, що функціонують у вигляді асоціацій, більш пристосовані до вимог і особливостей ринкової економіки. Крім того, якщо асоційовані підприємства характеризуються наявністю відношення контролю-підпорядкування між членами, то господарські об'єднання інших типів не мають такої характеристики. У холдингових компаній це тримається на основі організаційно-господарських повноважень, які виникають шляхом отримання корпоративних прав. Проте справедливо відмітити, що правові форми типу асоціацій, корпорацій, консорціумів, концернів характерні та успішно діють за адміністративно-командного типу економіки, коли держава виступає єдиним власником та акціонером. Однак добровільність та в окремих випадках договірний характер об'єднань членів господарських організацій такого типу робить зазначені вище організаційно-правові форми нестабільними з проблематичністю реалізації довгострокових економічних стратегій розвитку.

2. Об'єднання господарських підприємств у компанії холдингового типу характерне для країн з розвинутою економікою, що дозволяє у свою чергу проводити спільну економічну політику.

3. Закон України «Про холдингові компанії» має суттєві недоліки і зорієнтований на регулювання відносин, що виникають у державних холдингових компаній, що пов'язано з моментами корпоратизації, які відбулися в минулому в Україні. Але у приватному секторі економіки асоційовані ланцюги між асоційованими підприємствами виникають в процесі еволюційного розвитку, як правило, шляхом придбання часток у статутному капіталі підприємства або шляхом створення цілої низки підприємств з одним бенефіціарним власником.

У такому випадку об'єднання підприємств з єдиною економічною стратегією де-факто існує, але де-юре вони не підпадають під визначення господарських об'єднань, а саме асоціацій, концернів, корпорацій, консорціумів. А також не підпадають під характеристики компаній холдингового типу. Тому законодавець змушений акцентувати увагу на самому характері відносин контролю-підпорядкування між підприємствами-членами таких об'єднань. У цьому сенсі законодавство, що регулює діяльність об'єднань підприємств, містить численні прогалини.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ковальов Є. В. Вплив малого, середнього та великого бізнесу на конкурентоспроможність економіки [Електронний ресурс] / Є. В. Ковальов. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/old_jrn/natural/vcpi/TPtEV/2009_6/6_2009/15_Kovalev.pdf.
2. Кулагин М. И. Избранные труды / И. М. Кулагин. – М. : Статут, 1997. – 330 с.
3. Егоров С. Создание интегрированных структур в высокотехнологическом комплексе / С. Егоров, С. Маринин // Экономист. – 2004. – № 6. – С. 30–32.
4. Пономаренко Є. Б. Фінансово-промислові групи в Україні та організаційні механізми їх удосконалення [Електронний ресурс] / Є. Б. Пономаренко. – Режим доступу: <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/75/11558-finansovo-promislovi-grupi-v-ukra-%D1%97ni-ta-organizacijni-mexanizmi-%D1%97x-udoskonalennya.html>.
5. Лукач І. В. Правове становище холдингових компаній : монографія / І. В. Лукач. – Київ : Юрінком Інтер, 2008. – 240 с.
6. Уманців Ю. Холдингові компанії – сучасні форми інтеграції підприємств / Ю. Уманців, Г. Уманців // Підприємництво, госп-во, право. – 2010. – № 3. – С. 107–112.
7. Пасічник Т. П. Перспективи розвитку інтегрованих корпоративних структур / Т. П. Пасічник // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 129–131.
8. Скловский К. И. Собственность в гражданском праве : учеб. практ. пособие. – 3-е изд. / К. И. Скловский. – М. : Дело, 2002. – 182 с.
9. Зиновьева М. Холдинги, финансово промышленные группы / М. Зиновьева // Право и экономика. – 2009. – № 4. – С. 15–21.
10. Молотников А. Холдинги: причины создания и способы образования / А. Молотников // Юрист. – 2009. – № 5. – С. 36–40.
11. Кушнір А. І. Особливості та мотиви створення холдингових компаній в Україні / А. І. Кушнір // Формування ринкової економіки. – 2012. – № 28. – С. 55–62.
12. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / Д. В. Задихайло. – Харків, 2013.
13. Мартинюк Н. Р. Порівняльно-правова характеристика холдингів і холдингових компаній за законодавством іноземних держав [Електронний ресурс] / Н. Р. Мартинюк // Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України. – 2014. – Вип. 36. – С. 142–154. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/arvchzu_2014_36_16.
14. Задихайло Д. В. Господарсько-правова політика щодо об'єднань асоційованих підприємств холдингового типу / Д. В. Задихайло // Вісн. Нац. ун-ту «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого». Серія : Економічна теорія та право. – Харків : Право. – 2012. – № 2(9). – С. 119–130.
15. Задихайло Д. В. Холдингові об'єднання як форма концентрації економічної влади: правові позиції / Д. В. Задихайло // Юрист України. – № 4(25). – 2013. – С. 50–57.

REFERENCES

1. Kovalov Ye. V. (2009). Vplyv maloho, serednoho ta velykoho biznesu na konkurentospromozhnist ekonomiky. Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/vcpi/TPtEV/2009_6/6_2009/15_Kovalev.pdf.
2. Kulagin M. I. (1997). Izbrannyye trudyi. M. Statut (v serii «Klassika rossiyskoy tsivilistiki»).
3. Egorov S., Marinin S. (2004). Sozdanie integrirovannykh struktur v vyisokotekhnologicheskome komplekse. *Ekonomist*. 6.
4. Ponomarenko Ye. B. (2009). Finansovo-promyslovi hrupy v Ukraini ta orhanizatsiini mekhanizmy yikh udoskonalennia. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu*, 2(48). Retrieved from: <http://www.stationline.org.ua/ekonom/75/11558-finansovo-promislovi-grupi-v-ukra-%D1%97ni-ta-organizacijni-mexanizmi-%D1%97x-udoskonalennya.html>.
5. Lukach I. V. (2008). *Pravove stanovyshe kholdynhovykh kompanii: monohrafiia*. K. Yurinkom Inter.
6. Umantsiv Yu., Umantsiv H. (2010). *Kholdynhovi kompanii – suchasni formy intehratsii pidpriemstv. Pidpriemnytstvo, gospodarstvo, pravo*. 3.
7. Pasichnyk T. P. (2008). *Perspektyvy rozvytku intehrovanykh korporatyvnykh struktur. Finansy Ukrainy*. 12.
8. Sklovskiy K. I. (2002). *Sobstvennost v grazhdanskom prave: Ucheb. prakt. posobie*. M. Delo.
9. Zinoveva M. (2009). *Holdingi, finansovo promyishlennyye gruppyi. Pravo i ekonomika*. 4.
10. Molotnikov A. (2009). *Holdingi: prichyny sozdaniya i sposoby obrazovaniya*. *Yurist*. 5.
11. Kushnir A. I. (2012). *Osoblyvosti ta motyvy stvorennia kholdynhovykh kompanii v Ukraini. Formuvannia rynkovo ekonomiky*. 28.
12. Zadykhaylo D. V. (2013). *Pravovi zasady formuvannia ta realizatsii ekonomichnoi polityky derzhavy: avtoreferat ... d-r yurydychnykh nauk*. Kharkiv. MON Ukrainy Nats. un-t “Yurydychna akad. Ukrainy im. Ya. Mudroho”.
13. Martyniuk N. R. (2014). *Porivnialno-pravova kharakterystyka kholdynhiv i kholdynhovykh kompanii za zakonodavstvom inozemnykh derzhav. Aktualni problemy vdoskonalennia chynnoho zakonodavstva Ukrainy*. 36. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apvchzu_2014_36_16.
14. Zadykhailo D. V. (2012). *Hospodarsko-pravova polityka shchodo obiednan asotsiovanykh pidpriemstv kholdynhovoho typu. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho». Serii: Ekonomichna teoriia ta pravo*. 2 (9).
15. Zadykhailo D. V. (2013). *Kholdynhovi obiednannia yak forma kontsentratsii ekonomichnoi vlady: pravovi pozytsii. Yuryst Ukrainy*. 4(25).

Стаття надійшла до редакції 06.03.2017.

Я. А. МЕНИВ

аспирант кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

**ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
В ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ БОЛЬШОГО БИЗНЕСА**

В статье очерчены проблемные вопросы правовой определенности организационно-правовых форм функционирования большого бизнеса. Констатировано, что несовершенное законодательное регулирование деятельности компаний холдингового типа создает ситуацию, когда рядом с формально образованными холдингами во главе с управляющей компанией в Украине функционируют корпоративные структуры, которые не связаны формальными связями, но имеют признаки холдинговых компаний. Обоснована необходимость детальной законодательной урегулированности.

Ключевые слова: хозяйственная организация, холдинг, экономическая концентрация, правовой статус компаний большого бизнеса.

Ya. O. MENIV

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv.

**LEGAL FORMS OF THE BUSINESS COMBINATIONS
IN THE ECONOMIC ORGANIZATIONS OF BIG BUSINESS**

Problem setting. The decisive factor for the formation of system of interaction that allows to integrate national economy to the global market is the activity of corporations and its associations. That is why study on corporatization economy is theoretical and practical interest.

Recent research and publications analysis. This issue was considered by some scientists and business executives, in particular D. V. Zadykhaylo, I. V. Lukach, I. S. Shitkina

Paper objective. The purpose of this article is to study the economic and legal characteristics of the organizational and legal forms of the functioning of economic organizations of big business.

Paper main body. More often, big business organizations are created in the form of a consolidation companies of a holding type with an extensive system of corporate (affiliated) enterprises united by a holding company. This is due to the fact that the economic organizations of big business accumulate significant capital, and therefore the advantages of creating holding and affiliated companies are associated with the effect of scale production. Uniting the productive capacity of various companies and business organizations holding companies can achieve greater efficiency in their activities by reducing of costs and the redistribution of profits.

The evolutionary scenario is typical for modern organizational and legal forms of big business. And from the definition contained in the Law, it becomes clear that subsidiaries can be created only in the form of public joint-stock companies that have corporate rights. However, there is often a situation in which enterprises of holding type are formed spontaneously by combining several economic entities that do not always function in the forms of PJSC.

Economic organization formed in any organizational and legal form than public joint-stock company, cannot be qualified as a holding company. This does not preclude the recognition of such companies by associates, affiliated persons, related persons under the Economic Code of Ukraine, the Law of Ukraine “On Joint Stock Companies”, the Tax Code of Ukraine and others.

Conclusions of the research. It is regrettable to note that the Law of Ukraine “On Holding Companies” has significant disadvantages and is aimed at regulating relations that arise in state holding companies, which is connected with the moments of corporatization that occurred in the past in Ukraine. But in the private sector of the economy, associated circuits between associated enterprises arise in the course of evolutionary development, usually by acquiring stakes in the authorized capital of the enterprise or by creating a number of enterprises with another beneficial owner.

Short Abstract for an article

Abstract. The problematic issues of legal certainty of the organizational and legal forms of functioning big business are indicated in the article. The author ascertained that imperfect legislative regulation of the activities holding type of companies creates a situation where, along with formally formed holdings headed by a management company in Ukraine, corporate structures function that are not bound by formal connections but have signs of holding companies. The author substantiated necessity of detailed legislative settlement.

Key words: economic organization, holding, economic concentration, the legal status of big business companies.

УДК 346.2(477)

А. М. ОМАРОВ

аспірант кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: anver.omarov@mail.ru



АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ПРАВОВОЇ КВАЛІФІКАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

У статті розглядаються підходи до визначення та значення суб'єктів малого підприємництва, особливості кваліфікації малого бізнесу в Україні. Виділено ряд існуючих економічних та юридичних проблем, запропоновані шляхи вирішення та удосконалення сфери малого бізнесу.

Ключові слова: підприємницька діяльність, суб'єкти малого бізнесу, спеціальний правовий режим.

Постановка проблеми. В умовах активного розвитку ринкової економіки в Україні роль та значення малого бізнесу не викликає сумнівів. Малий бізнес є органічним структурним елементом ринкової економіки. Цей сектор історично і логічно відіграв роль необхідної передумови створення ринкового середовища. Таким чином, запровадження спеціального правового режиму функціонування малого бізнесу в Україні є актуальним завданням, що потребує системного, якісного, структурного вивчення, впровадження до змісту економічної політики держави та належному законодавчому регулюванні цих суспільних відносин.

Державна підтримка малого підприємництва вже має певну історію як з точки зору державного менеджменту, так і його законодавчого забезпечення. Незважаючи на значущість розвитку малого бізнесу в будь-якій країні, для України як молодій державі обрання вектора розвитку, сприяння та спрощення правового регулювання малого бізнесу це – запорука стабільності держав-

ної економіки та ефективності витрачання бюджетних коштів. Однак сталій моделі малого бізнесу та його особливого правового режиму не відбулося. Тому питання залишилося відкритим, а господарсько-правове забезпечення потребує концепції, переосмислення, оптимізації та систематизації.

Чинне законодавство України не містить цілісного механізму державного регулювання ринкових економічних відносин. Дійсно, окремі засоби такого регулювання та відповідні механізми їх застосування врегульовані в окремих законах України, але системного органічного механізму, що був би ефективним, мінімізував можливості зловживати правом та корупційних дій, сьогодні не існує. Слід зазначити, що ГК України започаткував у гл. 2 спробу «ескізного» врегулювання основних напрямів та форм участі держави у сфері господарювання. Так, розробники Кодексу виділяють три ключові категорії такого механізму: економічна політика (ст. 9 ГК України), основні напрями економічної політики (ст. 10 ГК України), засоби державного регулювання господарської діяльності (ст. 12 ГК України). Але слід визнати, що цей механізм потребує дуже ретельного удосконалення в напрямі повної взаємодії всіх його елементів та відповідності особливостям сучасної ринкової економіки. Адже згідно із змістом ст. 5 ГК України державне регулювання макроекономічних процесів, виходячи із конституційної вимоги відповідальності держави перед людиною за свою діяльність, є однією з основ правового господарського порядку в Україні. Вивчення процесів формування та реалізації економічної політики, в тому числі в ефективний розвиток різних суб'єктів господарювання, присвятив увагу Д. В. Задихайло, що розкрив національну специфіку розподілу економічної влади в межах вітчизняної економічної системи, що полягає в домінуванні в ній «власних» олігархічних промислово-фінансових груп, що за допомогою монополізації цілої низки галузей та свого впливу на політику держави більш-менш успішно спромоглися не допустити іноземні ТНК на національний ринок, уникаючи таким чином прямої конкуренції з ними.

Грунтуючись на зазначеному вище, за часів незалежності задля стрімкого розвитку малого бізнесу та конкурентного ринку на законодавчому рівні системно нічого не було впроваджено, саме в цьому й полягає суть проблеми, що порушена у цій статті. Тобто проблема структурування та змісту державної економічної політики у сфері малого бізнесу зачіпає цілу низку різновидів такої політики, що суттєво ускладнює названу проблематику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика правового забезпечення малого бізнесу почала порушуватися у наукових колах на початку 90-х рр. ХХ ст., коли у результаті здобуття Україною незалежності, підприємство, в тому числі й мале підприємство, вже не кваліфікувалося як

таке, що суперечить інтересам держави. Малий бізнес почав розглядатися як невід'ємне явище ринкової економіки, яка тоді перебувала на початковій фазі становлення. З'явилось розуміння суті та значення малого бізнесу, розуміння того, що він є провідним сектором ринкової економіки; основою дрібнотоварного виробництва; визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП; здійснює структурну перебудову економіки, швидку окупність витрат, свободу ринкового вибору; забезпечує реалізацію інновацій, додаткові робочі місця, має високу мобільність, раціональні форми управління; формує новий соціальний прошарок підприємців-власників; сприяє послабленню монополізму, розвитку конкуренції. Вказаним питанням тією чи іншою мірою приділяли увагу Н. Бех, З. С. Варналій, Д. В. Задахайло, О. А. Колесніков, Т. М. Кошелева, Н. Н. Мартинова, Н. І. Невичілова, Н. С. Поповенко, Л. В. Хомко та ін. Але ця проблематика не є вичерпною, оскільки набуває значення в розвитку малого бізнесу в сферах інноваційної діяльності, медичних послуг, освіти та інших сферах суспільства, де необхідне врахування публічних інтересів і завдань стимулювання активності зазначених категорій малого підприємництва.

Формулювання цілей. Метою статті є формулювання визначення поняття «малий бізнес», проведення дослідження правової кваліфікації суб'єктів малого бізнесу в Україні, аналіз рівня розвитку та впливу малого підприємництва в інших державах, аналіз нагальних економічних та юридичних проблем у цій сфері, визначення ролі держави та впливу економічної політики й регуляторної політики держави на рівень розвитку у сфері господарювання та підприємництва, огляд шляхів удосконалення розвитку правового рівня малого бізнесу та його нормативно-правового забезпечення як ключового інструмента забезпечення соціально-економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні малий бізнес є найбільш поширеним видом підприємницької діяльності в Україні. Підприємницька діяльність може здійснюватися в різних масштабах, а тому підприємництво можна розподілити на мале, середнє та велике. Світовий досвід господарювання свідчить, що мале, середнє та велике підприємництво не взаємовиключають, а доповнюють одне одного. Останнє пояснюється тим, що, з одного боку, ключовим елементом зовнішнього середовища малого і середнього підприємництва є великий бізнес. А з другого боку, місце великого підприємництва визначається двома чинниками: його провідною роллю в ринковій системі; його величезним потенціалом підтримки з боку малих та середніх фірм через широкий спектр форм господарської інтеграції. Тісний взаємозв'язок між великим і малим бізнесом, сприятливі умови для розвитку як одного, так і другого дають плідні результати на рівні національної еконо-

міки. Тому не дивно, що економіка західних країн вже давно ґрунтується на двох засадах – на великих організаційно-господарських структурах та малому бізнесі. Перша надає їй стабільності й керованості, відкриває шлях до великомасштабної реалізації науково-технічних інновацій; друга створює конкурентне середовище, забезпечує виробництву гнучкість та індивідуалізацію.

Внесок малих підприємств у ВВП різних країн на початку третього тисячоліття був такий: Японія – 70%, США – 50%, Німеччина – 48%; Україна – 9–10%. Зайнятість працюючого населення різних країн у малому бізнесі склала: Японія – 78%; Європейський Союз – 70%; США – 60%; Україна – менше ніж 11%.

Підприємства малого бізнесу через ряд причин працюють нестабільно, мають значні ризики та не відчувають системної підтримки з боку держави. Діяльність малого бізнесу більше піддається негативним змінам, які відбуваються в економічному та політичному середовищі країни, ніж діяльність великих підприємств [1, с. 17]. Дійсно, великі підприємства найчастіше є державними (з державною часткою) чи комунальними або мають монопольний характер, що тією чи іншою мірою надає значні переваги та стабільність. Разом з цим легкість організації малого бізнесу порівняно із середнім та великим, нівелює значимість вищевказаних ризиків і зазначений вид підприємництва активно поширюється в Україні, чим покращує економічний клімат у країні.

В економічній теорії прийнято виділяти такі основні ознаки малого підприємництва, як невеликий ринок збуту, який не дозволяє значно впливати на ціни й обсяги товару, який реалізується, та правові незалежності (підприємство управляється не через формалізовану управлінську структуру, а власником або партнерами-власниками, які самі контролюють свій бізнес) [3]. Окремі фахівці, окрім цих ознак виділяють ще й швидке реагування на зміни у ринковій системі [4, с. 133].

З. Варналій вказує, що малий бізнес – це самостійна (за рахунок власних коштів) систематична інноваційна діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу (надприбутку) [5, с. 23]. Т. М. Кошелева вказує, що малим бізнесом є сукупність найбільш активної частини юридичних і фізичних осіб, що не об'єднані у монополістичні структури. У вузькому розумінні таким бізнесом є безпосередньо саме приватне підприємство (господарська діяльність фізичної особи-підприємця), засноване на підприємницькій ідеї [6, с. 18]. Н. І. Нечивілова дійшла висновку, що малим бізнесом є підприємницька діяльність, яка здійснюється малими підприємствами відповідно до уста-

новлених законодавством критеріїв, а також громадян-підприємців, які ведуть самостійну господарську діяльність для забезпечення самозайнятості та зайнятості членів своєї родини та інших громадян на власний ризик, як правило, маючи за мету одержання прибутку [7, с. 150]. Економісти, звертаючи увагу на особливості співвідношення категорій «малий бізнес» та «мале підприємництво» у більшості випадків доходять висновку, що малий бізнес, представниками якого є малі підприємства та фізичні особи-підприємці, тільки набуваючи рис інноваційності та ризикованості, може бути віднесений до малого підприємництва [7, с. 149].

Існує і позиція, що у господарській практиці підприємництво і бізнес звичайно ототожнюються, але це лише зовнішня форма. Бізнес – це комплексна категорія, яка, з одного боку, охоплює відносини, які виникають між усіма учасниками ринкової економіки, і включає не тільки підприємців, але і споживачів, найманих робітників відповідних структур, а з другого боку, вміщує в собі такі поняття, як зайняття, власна справа, угода, договір, підприємництво, ділове життя, прибуток та ін. [4, с. 132].

Складніше з правовим визначенням на законодавчому рівні. Стосовно власне правового аспекту категорії малого бізнесу, то слід зазначити, що у ст. 42 Конституції України закріплено право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом [8]. Розділ 4 Господарського кодексу України (далі – ГК України) містить визначення підприємництва як самостійної, ініціативної, систематичної господарської діяльності, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [9].

Для більш ретельної кваліфікації вищезазначеної категорії потрібно визначити, за якими критеріями можлива класифікація суб'єктів малого бізнесу.

Насамперед, можливо класифікувати його за організаційно-правовою формою, а саме: фізична особа-підприємець та підприємство. Під підприємством у даному контексті слід розуміти приватні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю та виробничий кооператив.

Із категорії підприємств корпоративного типу обрані саме товариства з обмеженою відповідальністю та виробничий кооператив саме тому, що акціонерні товариства як «союз капіталів» за своєю природою не є малим бізнесом, а усі інші форми господарських товариств, а саме товариства з додатковою відповідальністю, повні та командитні товариства практично не використовуються.

Адже для товариства з обмеженою відповідальністю характерною є особиста участь в управлінні господарським товариством – «союз осіб», а що стосується виробничого кооперативу, то слід додати ще й особистий трудовий

внесок. Це цілком відповідає природі малого бізнесу, для якого, як правило, характерним є невеликий розмір інвестованого капіталу в грошовій та натуральній формі.

По-друге, важливим є розуміння характеру та склад активів малого бізнесу, тобто кількість працівників, задіяних на підприємстві; вартість активів (розмір капіталу підприємства), обсяг реалізації продукції, прибуток, що отримує підприємство за певний проміжок часу, а також обсяг споживання електроенергії та інших ресурсів.

По-третє, для більш правильного визначення малого бізнесу необхідно застосовувати певне коло факультативних критеріїв – потрібно враховувати специфіку виробничої діяльності підприємства, тобто сферу діяльності підприємства (торгівля, виробництво, будівництво, послуги, інноваційна діяльність та ін.).

По-четверте, класифікувати мале підприємництво потрібно ще і за регіональним аспектом (депресивний регіон, зона АТО, зона ЧАЕС), оскільки малий бізнес у вищезазначених регіонах потребує підтримки з боку державних органів та органів місцевого самоврядування.

Відповідно до ч. 2 ст. 2 Закону України «Про підприємства в Україні» від 27 березня 1991 р. № 887-ХІІ, який втратив чинність у 2003 р. у зв'язку із прийняттям Господарського кодексу України, було вказано, що до малих підприємств належать новостворювані та діючі підприємства: у промисловості та будівництві – із чисельністю працюючих до 200 осіб; в інших галузях виробничої сфери – із чисельністю працюючих до 50 осіб; у науці і науковому обслуговуванні – із чисельністю працюючих до 100 осіб; у галузях невиробничої сфери – із чисельністю працюючих до 25 осіб; у роздрібній торгівлі – з чисельністю працюючих до 15 осіб [10]. Отже, згідно з цим законом критерієм віднесення підприємства до категорії малого була сфера економічної діяльності та кількість осіб, які в ньому працювали.

На сьогодні Господарським кодексом України [9] визначено, які особи належать до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі мікропідприємництва. Зокрема, у ч. 3 ст. 55 ГК України визначено, що суб'єктами мікропідприємництва є: фізичні особи – підприємці із середньою кількістю працівників за звітний період (календарний рік) не більше 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України; юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквіва-

лентну 2 млн євро. Також у ГК України визначено, що суб'єктами малого підприємництва є: фізичні особи – підприємці, середня кількість працівників за звітний період (не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн євро; юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн євро.

Однак, незважаючи на ґрунтовні зміни ГК України, при аналізі інших нормативно-правових актів спостерігаються певні суперечності у регулюванні питань малого підприємництва в Україні. Так, наприклад, відповідно до ч. 3 ст. 11 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [11] для суб'єктів малого підприємництва встановлюється скорочена за показниками фінансова звітність у складі балансу і звіту про фінансові результати, відповідно до положень ч. 7 ст. 11 цього Закону вказано, що юридичні особи, що відповідають критеріям, визначеним п. 154.6 ст. 154 Податкового кодексу України (далі – ПК України), зобов'язані складати та подавати до відповідних органів фінансову звітність, передбачену для суб'єктів малого підприємництва, один раз на рік. Разом з цим на сьогодні ст. 154 ПК України (який регламентував питання звільнення від оподаткування) виключено, а замість неї питання звільнення від оподаткування врегульовані у ст. 142 ПК України, яка взагалі не згадує категорію малого підприємництва. Таким чином, вищевказані положення Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» є «мертвою» нормою, що порушує питання приведення нормативно-правових актів у відповідність.

Правове забезпечення розвитку малого бізнесу в Україні стикається з рядом труднощів. До відповідних проблем можна віднести серйозну економічну кризу, в якій опинилася наша держава останніми роками, високий рівень інфляції, податкових обтяжень, переважно декларативний характер державної політики стосовно підтримки розвитку малого бізнесу тощо. На жаль, у державних програмах підтримки малого бізнесу відсутні ефективні дієві механізми фінансово-кредитної, податкової політики, гарантій здійснення підприємницької діяльності, система державних органів, які б забезпечували створення рівних умов для розвитку різних форм бізнесу. Актуальною проблемою розвитку малого підприємництва залишається також надмірний бюрократизм державного апарату, ускладнений порядок проходження різноманітних процедур, зокрема, ліцензування, недостатній розвиток законодавчої бази в цілому. Зазначимо, що останнім часом суттєвими є зміни від 1 січня 2016 р. до

Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» [12], що значно спростило порядок реєстрації, змін чи припинення діяльності суб'єктів малого підприємництва, як із точки зору економічності коштів, часу, так і з точки зору спілкування з державними реєстраційними органами.

Грунтуючись на вищезазначеному, стає очевидними, що проблеми у сфері діяльності малого бізнесу різноманітні. Подолання їх можливе лише комплексним шляхом, впровадженням цільових програм та підтримкою з боку державних органів та органів місцевого самоврядування [2, с. 155–165].

Висновки. 1. Суб'єкти малого бізнесу поділяються за організаційно-правовою формою, а саме: фізична особа-підприємець та підприємство. Під підприємством в цьому контексті слід розуміти приватні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю та виробничий кооператив.

Із категорії підприємств корпоративного типу обрані товариства з обмеженою відповідальністю та виробничий кооператив саме тому, що акціонерні товариства, як «союз капіталів», за своєю природою не є малим бізнесом, а усі інші форми господарських товариств, а саме товариства з додатковою відповідальністю, повні та командитні товариства практично не використовуються.

2. Важливим є визначення характеру та складу активів суб'єктів малого бізнесу, а саме – кількість працівників, задіяних на підприємстві; вартість активів (розмір капіталу підприємства), обсяг реалізації продукції, прибуток, що отримує підприємство за певний проміжок часу, а також обсяг споживання підприємством електроенергії та інших ресурсів.

3. Для правильного визначення малого бізнесу необхідно застосовувати певне коло факультативних критеріїв, тобто потрібно враховувати специфіку виробничої діяльності підприємства, тобто сфера діяльності підприємства (торгівля, виробництво, будівництво, послуги, інноваційна діяльність тощо).

4. Класифікувати мале підприємництво, можливо ще і за регіональним аспектом (депресивний регіон, зона АТО, зона ЧАЕС), оскільки малий бізнес у вищезазначених регіонах потребує підтримки з боку державних органів та органів місцевого самоврядування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бех Н. Особливості розвитку і функціонування малого і середнього бізнесу в Україні / Н. Бех // Галиц. екон. вісн. – 2010. – № 1(26). – С. 16–18.

2. Блискавка Т. Зарубіжний досвід фіскального регулювання інноваційного процесу в економічно розвинених країнах / Т. Блискавка // Дослідження міжнародної економіки : зб. наук. пр. – Київ, 2011. – № 1 (66). – С. 155–165.
3. Пудсакуліч В. Ю. Методи ідентифікації малих підприємств / В. Ю. Пудсакуліч // Сучасний соціокультурний простір [Електронний ресурс] : зб. наук. праць VII Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф., Ужгород, 2009. – Режим доступу: <http://intkonf.org/pudsakulich-vyu-metodi-identifikatsiyi-malih-pidpriemstv>. – Заголовок з екрана.
4. Хомко Л. В. Особливості правового регулювання малого підприємництва в Україні / Л. В. Хомко // Наук. вісн. Херсон. держ. ун-ту. – 2015. – Вип. 6. – Т. 1. – С. 131–134.
5. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. – Київ : Знання, 2001. – 277 с.
6. Кошелева Т. Н. Сущность и значение малого предпринимательства / Т. Н. Кошелева // Общество. Среда. Развитие («TerraHumana»). – 2009. – № 3. – С. 18–25.
7. Нечивілова Н. І. Концептуальне осмислення базових категорій підприємницької діяльності «малий бізнес», «мале підприємництво», «мале підприємство» / Н. І. Нечивілова // Вестн. НТУ «ХПИ». – 2001. – № 26 – 2011. – С. 148–155.
8. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Відом. Верхов. Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
9. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22. – Ст. 144.
10. Про підприємства в Україні : Закон України від 27.03.1991 № 887-ХІІ // Відом. Верхов. Ради УРСР. – 1991. – № 24. – Ст. 272.
11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-ХІV // Відом. Верхов. Ради України. – 1999. – № 40. – Ст. 365.
12. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань : Закон України від 15.05.2003 // Відом. Верхов. Ради України. – 2003. – № 31–32. – Ст. 263.
13. Задихайло Д. В. Правові засади формування та реалізації економічної політики держави : автореф. дис ... д-ра юрид. наук : 12.00.04 / Дмитро Вітольдович Задихайло. – Харків : [б. в.], 2013
14. Колесніков О. А. Державна регуляторна політика та дерегуляція: господарсько-правовий аспект / О. А. Колесніков // Економ. теорія та право. – 2016. – № 1. – С. 148–158.

REFERENCES

1. Bekh N. (2010). Osoblyvosti rozvytku i funktsionuvannya maloho i serednoho biznesu v Ukraini. Halytskyi ekonomichnyi visnyk. 1(26).
2. Blyskavka T. (2011). Zarubizhnyi dosvid fiskalnoho rehuliuвання innovatsiinoho protsesu v ekonomichno rozvynenykh krainakh. Doslidzhennia mizhnarodnoi ekonomiky. 1 (66).

3. Pudsakulych V. Yu. (2009). Metody identyfikatsii malykh pidpriemstv. Suchasnyi sotsiokulturnyi prostir. Retrieved from: <http://intkonf.org/pudsakulich-vyu-metodi-identifikatsiyi-malih-pidpriemstv>.
4. Khomko L. V. (2015). Osoblyvosti pravovoho rehuliuвання maloho pidpriemnytstva v Ukraini. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu. Vypusk 6. Tom 1.
5. Varnalii Z. S. (2001). Male pidpriemnytstvo: osnovy teorii i praktyky. K. Znannia.
6. Kosheleva T. N. (2009). Suschnost i znachenie malogo predprinimatelstva. Nauchno-teoreticheskiy zhurnal «Obschestvo. Sreda. Razvitiye» («Terrahumana»). 3.
7. Nechyvilova N. I. (2011). Kontseptualne osmyslennia bazovykh katehorii pidpriemnytskoi diialnosti «malyi biznes», «male pidpriemnytstvo», «male pidpriemstvo. Vestnyk NTU «KhPY». 26.
8. Konstytutsiia Ukrainy vid 28.06.1996. 254k/96-VR. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 30. St. 141.
9. Hospodarskyi Kodeks Ukrainy vid 16.01.2003. 436-IV. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 18, 19-20, 21-22. St.144.
10. Pro pidpriemstva v Ukraini. vid 27.03.1991. 887-XII. Vidomosti Verkhovnoi Rady URSR. 24. St.272.
11. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini. Zakon Ukrainy vid 16.07.1999. 996-XIV. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 40. St.365.
12. Pro derzhavnu reiestratsiiu yurydychnykh osib, fizychnykh osib pidpriemstv ta hromadskykh formuvan. Zakon Ukrainy vid 15.05.2003. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 31-32. St.263.
13. Zadykhailo D. V. (2013). Pravovi zasady formuvannia ta realizatsii ekonomichnoi polityky derzhavy : avtoref. dys ... d-ra yuryd. nauk. Kharkiv B. V.
14. Kolesnikov O. A. (2016). Derzhavna rehuliatorna polityka ta derehuliatytsiia: hospodarsko-pravovyi aspekt. Ekonomichna teoriia ta pravo. 1.

Стаття надійшла до редакції 03.03.2017.

А. М. ОМАРОВ

аспирант кафедри хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВОВОЙ КВАЛИФИКАЦИИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

В статье рассматриваются подходы определения и значение субъектов малого предпринимательства, особенности квалификации и классификации малого бизнеса в Украине. Исследованы правовые и организационные основы реализации государственной регуляторной политики. Выделен ряд существующих экономических

и юридических проблем, предложены пути решения и усовершенствования в сфере малого бизнеса.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, субъекты малого бизнеса, специальный правовой режим.

A. M. OMAROV

PhD Student, the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

ACTUAL ISSUES OF LEGAL QUALIFICATION OF SMALL BUSINESS ENTITIES

Problem setting. At the time of independence for the rapid development of small business and competitive market at the legislative level nothing was systemically introduced. That is, the problem of structuring and content of state economic policy in the small business sector affects a number of varieties of such policy.

Recent research and publications analysis. The issues of legal qualification of small business subjects were paid attention to N. Bekh, Z. S. Varnalii, D. V. Zadykhailo, O. A. Kolesnikov, T. M. Kosheleva, N. N. Martynova, N. I. Nevychilova, N. S. Popovenko, L. V. Khomko and others.

Paper objective. The purpose of the article is to define the concept of "small business", to study the legal qualification of small business entities in Ukraine.

Paper main body. Today small business is the most common type of business in Ukraine. But small businesses for a number of reasons are unstable, have significant risks and do not feel systemic support from the state. The activities of small businesses are more exposed to negative changes than the activities of big enterprises. At the same time, the ease of organizing small businesses with medium and big negates the significance of the above risks.

Small business entities are classified according to the organizational and legal form, the composition and nature of assets (the size of the enterprise's capital), the sales of products volume, the profit.

Legal support for small business development faces a number of challenges in Ukraine. A serious economic crisis, a high level of inflation, tax burdens, and a mostly declarative nature of state policy could be attributed to the corresponding problems. Unfortunately, there are no effective efficient mechanisms of financial and credit, tax policy, guarantees of business, a system of state bodies in the government programs to support small businesses. Their overcoming is possible only through an integrated approach, targeted programmes introduced and support from state bodies and local governments.

Conclusions of the research. The support of state bodies and local self-government bodies is of great importance for the development of small business. In order to support small business, it is necessary to develop and implement projects of state and local programs, ensure their implementation, taking into account national and local priorities, and monitor their implementation.

Short Abstract for an article

Abstract. Approaches of definition and value of small business entities, features of classification of small business in Ukraine are considered in the article. The author identified a number existing economic and legal problems, proposed ways to address and improving the sphere of small business.

Key words: business activities, small business entities, special legal regime.

УДК 346.22

Л. С. ТЕРТИШНА

здобувач кафедри господарського права
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
e-mail: tertishnalily@mail.ru



**РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ:
ЗАВДАННЯ ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Статтю присвячено дослідженню господарсько-правового механізму забезпечення функціонування державної регіональної політики в Україні. Проаналізовано існуючу нормативно-правову базу на наявність у ній необхідного та достатнього понятійного апарату, а також переліку господарсько-правових засобів ефективної реалізації державної регіональної політики. Визначено основні дефекти законодавчої бази, що регулює державну регіональну політику.

Ключові слова: господарсько-правове забезпечення регіональної політики, правовий механізм реалізації державної регіональної політики, господарсько-правові засоби державного регулювання, регіон, програма регіонального розвитку.

Постановка проблеми. Існування чіткої та якісної нормативно-правової бази дозволяє забезпечити ефективну діяльність держави у будь-якому напрямі. Теперішні чинники впливу на розвиток України викликані як зовнішніми, так і внутрішніми факторами. Поширення сепаратистських настроїв серед населення, виникнення гібридних відносин між державами, необхідність у подоланні економічної, соціальної та політичної кризи призвело до виокремлення у механізмі державного функціонування одного з пріоритетних напрямів – створення сильної та дієвої державної регіональної політики. Політика держави у сфері регулювання міжбюджетних відносин у контексті децентралізації вирішує цілу низку питань у сфері її регіональної політики, але далеко не усі.

Поставлені пріоритети та напрями державної регіональної політики як ніколи мають відповідати загальнонаціональним інтересам та потребам, відображати проблеми та враховувати перспективи соціально-економічного зростання країни. Досягнення визначених цілей залежить від існування достатнього та належного нормативно-правового забезпечення механізму функціонування державної регіональної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні аспекти механізму реалізації державної регіональної політики висвітлювалися в наукових працях багатьох вітчизняних учених, серед яких: М. Долішній, В. Куйбіда, З. Варналій, Ю. Макогон, І. Бураковський, М. Їжа, А. Ткачук, М. Нікула.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є дослідження ефективності законодавчої бази з питань регулювання державної регіональної політики щодо наявності необхідного саме господарсько-правового апарату для здійснення інструментальної функції та наявності в його переліку господарсько-правових засобів реалізації такої політики.

Виклад основного матеріалу. Головними завданнями державної регіональної політики є збереження цілісності та єдності територій, досягнення балансу загальнодержавних та регіональних інтересів, скорочення відмінностей у соціально-економічному розвитку та рівні життя населення, створення однакових умов для усіх громадян незалежно від місця їх проживання.

Такі різні, на перший погляд, цілі призвели до того, що у межах державної регіональної політики виокремлюються кілька напрямів, а саме: економічний, інноваційний, соціальний, гуманітарний, природоохоронний, міграційний, промисловий тощо. Враховуючи те, що усі вони представлені як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні, виникає потреба у їх узгодженні між собою та доповненні одне одного [1, с. 170].

Серед перелічених напрямів саме економічна складова державної регіональної політики насамперед пов'язана з державним регулюванням соціально-економічного розвитку регіону та рівнем життя населення, адже її метою є запобігання значним розривам у цих показниках, забезпечення стійкого й збалансованого розвитку регіонів, стимулювання економічної активності у кризових та відсталих регіонах. З наведеного вбачається, що економічні відносини належать до базового рівня державної регіональної політики, оскільки всі інші її складові – соціальні, демографічні, екологічні є залежними від якості реалізації державною економічної політики.

Державна регіональна політика являє собою складову частину загальнодержавної стратегії економічного розвитку України. Впровадження стратегії економічного розвитку здійснюється завдяки оптимальному поєднанню бюджетної децентралізації та державного регулювання макроекономічних процесів.

Завдяки такому механізму функціонування економічної політики можна стверджувати те, що економічна регіональна політика містить у собі господарський компонент. Однак говорити про наявність господарської складової можливо лише у двох конкретних випадках: по-перше – у тому разі, коли заходи економічної регіональної політики спрямовані на досягнення виключно економічного результату та, по-друге, – коли регіональна політика спрямована на досягнення не економічних результатів, проте за допомогою використання економічних засобів.

Державна регіональна політика є складним, функціонально навантаженим, соціальним, у тому числі політико-правовим (внутрішньополітичним і зовнішньополітичним), економіко-правовим (внутрішньоєкономічним і зовнішньоєкономічним) явищем [2, с. 76]. У зв'язку з цим до закріплення на законодавчому рівні поняття «державна регіональна політика» дослідниками було розроблено велику кількість наукових підходів до його визначення. Переважна більшість із них розглядала державну регіональну політику у межах власних наукових спрямувань, що унеможливило вироблення та застосування єдиного поняття.

У різні періоди становлення державної регіональної політики приймалася велика кількість нормативно-правових актів, зміст яких значною мірою був інтегрований у тексті Закону України «Про засади державної регіональної політики». Таким чином, крім названого Закону України, законодавство з питань державної регіональної політики складається із: Конституції України, законів України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики», «Про стимулювання розвитку регіонів», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про місцеві державні адміністрації», «Про транскордонне співробітництво», «Про регулювання містобудівної діяльності», «Про державні цільові програми», «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», «Про Генеральну схему планування території України» та інших законів України, актів Президента України, Кабінету Міністрів України, а також міжнародних договорів України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України [3].

На сьогодні в основу нормативно-правової бази механізму державної регіональної політики, окрім вищевикладених нормативно-правових актів, також входять: Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року, Положення про Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунальне господарство України, Порядок підготовки, укладення та виконання угоди щодо регіонального розвитку.

Із прийняттям Закону України «Про засади державної регіональної політики» визначено правові, економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та

організаційні засади державної регіональної політики, а поняття «державна регіональна політика» набуло свого законодавчого закріплення.

Важливість Закону України «Про засади державної регіональної політики» полягає у тому, що, по-перше, визначено та закріплено правову основу формування та реалізації державної регіональної політики як складової частини внутрішньої політики України; по-друге, створено правову та концептуальну базу, що визначатиме алгоритм діяльності держави та інших суб'єктів публічного права.

Варто наголосити на тому, що запровадження механізму функціонування державної регіональної політики можливо лише у разі фіксації як у Законі України «Про засади державної регіональної політики», так і у законодавстві з питань державної регіональної політики, чітких та конкретних юридичних складових державної регіональної політики, які, будучи закріплені у нормативно-правовому акті вищої юридичної сили, підлягають обов'язковому застосуванню та виконанню.

Названий принцип повністю відповідає вимогам ст. 19 Конституції України, відповідно до якої «органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України» [4]. Таким чином, суб'єкти державної регіональної політики можуть реалізувати лише ті напрями та завдання, які передбачені чинним законодавством України. Без закріплення у законодавстві певної складової регіональної політики та механізму її реалізації неможливе виконання цілей поставлених державною регіональною політикою.

Під державною регіональною політикою розуміють політику держави, спрямовану на забезпечення соціально-економічного та суспільно-політичного регіонального розвитку. Роль держави у такому випадку зводиться до підтримки регіонів у вигляді нормативно-правового забезпечення та матеріально-фінансового забезпечення, визначення загальних пріоритетів регіонального розвитку країни. Також може здійснюватися державне макроекономічне регулювання, пряма участь держави в економічних відносинах на засадах державно-приватного партнерства тощо [5, с. 68].

Враховуючи те, що об'єктами державної регіональної політики насамперед стають «проблемні» регіони, виникає потреба в закріпленні на законодавчому рівні тих юридичних фактів, на підставі яких регіон визнається проблемним та потребує державної допомоги.

Такими критеріями можуть бути: рівень економічного розвитку, стан технічної інфраструктури та основних виробничих фондів, рівень купівельної спроможності населення та рівень розвитку малого підприємництва, тип те-

риторіальної структури господарства, темпи приросту населення, етнічна складова населення регіону, екологічні умови регіону, стан криміногенної ситуації у регіоні, політична ситуація тощо [6, с. 136].

У результаті виокремлення та закріплення на законодавчому рівні подібної класифікації умов, за яких регіони можуть визнаватися проблемними, виникнуть і нові види класифікації «проблемних» регіонів. При цьому класифікація регіону як проблемного має здійснюватися в економічному та господарсько-правовому сенсі. Однак варто пам'ятати про те, що державна регіональна політика спрямована також і на регіони як такі, оскільки навіть якщо регіон не є «проблемним» держава має підтримувати його конкурентоспроможність та не допускати його перетворення у проблемний або депресивний.

Закон України «Про засади державної регіональної політики» визначив, що законодавство з питань державної регіональної політики складається із прийнятих раніше нормативно-правових актів. Такий підхід призвів до того, що законодавча база з прийняттям нового закону не отримала механізм визначення «проблемних» територій.

Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» лише частково відображено юридичні факти визнання регіону «проблемним», зокрема визначено поняття «депресивна територія» та надано перелік умов, за яких територія визнається депресивною, жодних інших механізмів визначення «проблемних» територій не передбачено. Однак варто зазначити, що Законом України «Про засади державної регіональної політики» введено поняття «макрорегіон» та «мікрорегіон», проте у якому випадку вони створюються та за яких умов в них реалізується державна регіональна політика – законом не визначено.

Проведений аналіз законодавства з питань державної регіональної політики свідчить про відсутність у ньому сьогодні достатнього понятійного апарату, за допомогою якого можна швидко привести в дію поставлені державною регіональною політикою цілі та отримати ефективний результат.

Окрім загальноприйнятого та загальноживаного поняття «депресивна територія», в Україні виникли нові поняття «території проведення антитерористичної операції» та «окуповані території». Вказані феномени також потребують дієвого механізму реалізації державної регіональної політики, адже на цих територіях відбувається господарська діяльність, продовжується робота суб'єктів господарювання з виготовлення і реалізації продукції, надаються послуги вартісного характеру, відбувається переміщення товарів тощо.

Сьогоднішня реакція держави на їх появу проявляється у заходах блокади, що є однією із форм державної регіональної політики в умовах складних від-

носин із сусідньою державою. Виокремлення цих категорій територій та розроблення механізмів реалізації державної регіональної політики має носити довгостроковий, багатоетапний та раціональний характер.

У зв'язку з появою вказаних територій, які чи не найбільше потребують дієвої та результативної державної допомоги, постає необхідність у доповненні Закону України «Про засади державної регіональної політики» механізмом запровадження та реалізації державної регіональної політики на них.

Відсутність механізму визначення «проблемних» територій призвів до відсутності типології проблемних територій. Класифікація таких територій позбавляє державу можливості розробити перелік засобів та способів, які б дозволили ефективно вивести території із стану «проблемних» та зробити з них конкурентоспроможні регіони [7, с. 214]. У зв'язку з цим виникає необхідність у наявності засобів, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності регіонів та будуть ефективними у використанні. Одним із таких засобів став Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», який спрямований на забезпечення захисту та розвитку конкуренції, встановлює правові засади проведення моніторингу державної допомоги суб'єктам господарювання та здійснення контролю за допустимістю такої допомоги для конкуренції.

Таким чином, лише за допомогою нормативно-правових актів можливо визначити палітру юридичних явищ, які визначають «проблемність» того чи іншого регіону та забезпечують реалізацію державної регіональної політики завдяки систематизації та класифікації системи заходів економічного, фінансового, організаційного, інформаційного, освітнього та іншого характеру.

Саме тому вирішення поставлених державною регіональною політикою завдань потребує наявності не декларативного, а чіткого та конкретно визначеного законодавства, яке б надавало достатній понятійний апарат та інструментальне значення [8, с. 91].

Важливою складовою збалансованого розвитку регіональної економіки та соціально-економічного потенціалу регіону є стратегічне планування державної регіональної політики. Головним та базовим елементом державного стратегічного планування регіональної політики є соціально-економічна діагностика регіонів, за допомогою якої можливо визначити соціально-економічний стан регіону, чи належить від до «проблемної» території, до якої саме категорії проблемної території та які заходи необхідно буде до нього застосовувати. Закріплення механізму соціально-економічної діагностики регіонів на законодавчому рівні дозволить визначити єдиний спосіб визначення проблем, які виникають у регіонах, та шляхи їх подолання.

Об'єктом стратегічного планування виступає регіон, який поєднує всі галузі та сфери його життєдіяльності, соціальні, економічні процеси, що протікають на його території. Законодавцем у нормативно-правових актах регіон визначено як територію Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя. Такий підхід розглядає регіон як складну територіальну суспільну систему, що є ланкою адміністративно-територіального устрою України і є територією в адміністративних одиницях області України.

Варто зазначити, що поняття «регіон» перестав охоплювати виключно адміністративно-територіальний поділ України на області, а тому законодавцем як об'єкти державної регіональної політики визначено макрорегіон та мікрорегіон. Законом України «Про засади державної регіональної політики» зазначено, що макрорегіон – частина території України у складі декількох регіонів чи їх частин, об'єднаних за спільними ознаками, яким притаманні спільні проблеми розвитку, в межах якої реалізуються спеціальні для цієї території програми регіонального розвитку, а мікрорегіон – частина території регіону, що характеризується територіальною цілісністю та особливостями розвитку, в межах якої реалізуються спеціальні для цієї території проекти регіонального розвитку [3].

Такий розширений підхід до визначення об'єктів державної регіональної політики потребує розроблення та запровадження не лише державної програми регіонального розвитку для всієї країни, а й власну програму для кожного окремого регіону. Саме соціально-економічне діагностування дозволить визначити, які саме заходи державної допомоги та у яких напрямках потребує кожен регіон з урахуванням його особливостей та проблем.

З метою виявлення ефективності дії таких регіональних програм виникає потреба у створенні системи моніторингу, яка полягає у виявленні змін, які відбулися чи не відбулися; за який проміжок часу відбулися зміни; який характер мали ці зміни; як вони вплинули на покращення ситуації у регіоні.

Використання такої системи моніторингу дозволить, по-перше, визначити ефективність засобів, які застосовуються для подолання проблем регіону, що в подальшому призведе до вироблення ефективного практично досвіду, який надалі буде використовуватися в аналогічних випадках та, по-друге, у разі досягнення програмою своєї цілі необхідно буде змінювати її на іншу програму, з іншими цілями та засобами їх досягнення.

Відповідно до Закону України «Про засади державної регіональної політики» повноваженнями у формуванні та забезпеченні державної регіональної політики наділені Кабінет Міністрів України та Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, яке

проводить в установленому порядку моніторинг соціально-економічних та інших показників розвитку регіонів, районів і міст обласного, республіканського в Автономній Республіці Крим значення; формує перелік показників, за якими проводиться моніторинг розвитку територій і визнання їх депресивними; розробляє за участю інших центральних органів виконавчої влади, відповідних місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування програми подолання депресивності територій і проводить моніторинг їх виконання [9].

У зв'язку з наявністю такого кола повноважень, що стосуються державної регіональної політики, Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України подає Кабінетові Міністрів України пропозиції щодо нормативно-правового забезпечення з питань регіональної політики. Таким чином, робота саме цього органу забезпечує не лише ефективне впровадження державної регіональної політики, а й достатність її нормативно-правового забезпечення.

Виникнення у нашій країні гібридних відносин із сусідньою державою призвело до створення Міністерства з питань тимчасово окупованих територій та внутрішньо переміщених осіб України, яке є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади, а тому забезпечує формування та реалізує державну політику з питань Автономної Республіки Крим і міста Севастополя та окремих територій Донецької та Луганської областей, де органи державної влади тимчасово не здійснюють свої повноваження.

Висновки. Викладене свідчить про наявність позитивних результатів, зокрема створення нормативно-правової бази для впровадження державної регіональної політики. Однак існує ряд недоліків, виправлення яких сприятиме більш досконалому функціонуванню механізму державної регіональної політики.

1. На законодавчому рівні необхідно конкретизувати та класифікувати понятійний апарат «проблемних територій», що потребують заходів регіональної політики держави, в тому числі і господарсько-правового характеру. При цьому кваліфікація території як проблемної має здійснюватися за допомогою нормативно встановлених кваліфікаційних критеріїв, зокрема економічних показників її розвитку.

2. Необхідно здійснити попереднє визначення та нормативне закріплення стану кожного регіону, який підпадає під поняття «проблемної території». Це дозволить конкретизувати засоби господарсько-правового характеру, що їх має включати в себе програма регіонального розвитку саме для цієї території з урахуванням її економічних показників.

3. Враховуючи, що об'єкти державної регіональної політики не охоплюються лише територіями адміністративно-територіального поділу України, а тому програми регіонального розвитку мають існувати для кожного наявного в країні регіону з урахуванням напрямів їх господарської діяльності.

4. Утворення нових феноменів «території проведення антитерористичної операції» та «окуповані території» потребує закріплення на законодавчому рівні заходів з'ясування особливого спеціального режиму здійснення господарської діяльності на таких територіях, які є найважливішим інструментом реалізації державної регіональної політики.

5. З метою виявлення ефективності державної регіональної політики необхідно створити систему моніторингу змін, яка б дозволила виявити потребу у запровадженні того чи іншого напрямку господарської діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Масв А. Державна регіональна політика в Україні: передумови, цілі, законодавче забезпечення / А. Масв // Держ. управління та місц. самоврядування. – 2015. – № 2 (25). – С. 168–179.
2. Балабаєва З. В. Регіональна політика та сталий розвиток / З. В. Балабаєва // Регіональне управління та реалізація державної політики сталого розвитку : матеріали наук.-практ. семінару (3 груд. 2015 р.) ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Одес. регіон. ін-т держ. упр. – Одеса : Друк. дім, 2015. – С. 75–79.
3. Про засади державної регіональної політики : Закон України від 05.02.2015 № 156-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.
4. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
5. Задихайло Д. В. Господарсько-правове забезпечення економічної політики держави : монографія / Д. В. Задихайло. – Харків : Юрайт, 2012. – 456 с.
6. Нехайчук Д. В. Взаємодія механізмів фінансового забезпечення держави та регіонів : монографія / Д. В. Нехайчук. – Сімферополь : ДІАЙПІ, 2014. – 431 с.
7. Їжа М. М. Система регіонального управління: світовий досвід і Україна : монографія / М. М. Їжа. – О. : Друк. дім, 2011. – 368 с.
8. Калиновський Б. В. Державна регіональна політика в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / Б. В. Калиновський // 20-річчя Конституції України: національна традиція та європейські стандарти конституціоналізму : матеріали всеукр. наук.-практ. конф. (22 черв. 2016 р.). – Київ : Ін-т законодавства Верхов. Ради України, 2016. – С. 90–95.
9. Положення про Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс] : Постанова Каб. Міністрів України від 30.04.2014 № 197. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/197-2014-п>.

REFERENCES

1. Maiev A. (2016). Derzhavna rehionalna polityka v Ukraini: peredumovy, tsili, zakonodavche zabezpechennia. Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia. 2 (25).
2. Balabaieva Z. V. (2015). Rehionalna polityka ta stalyy rozvytok. Rehionalne upravlinnia ta realizatsiia derzhavnoi polityky staloho rozvytku : materialy nauk.-prakt. seminaru (03 hrud. 2015 r.). Nats. akad. derzh. upr. pry Prezydentovi Ukrainy, Odes. rehion. in-t derzh. upr. Odesa Drukarskyi dim.
3. Zakon Ukrainy «Pro zasady derzhavnoi rehionalnoi polityky» vid 05.02.2015 № 156-VIII. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.
4. Zakon Ukrainy «Konstytutsiia Ukrainy» vid 28.06.1996 № 254k/96-VR. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-vr>.
5. Zadykhailo D. V. (2012). Hospodarsko-pravove zabezpechennia ekonomichnoi polityky derzhavy. Kharkiv. Yurait.
6. Nekhaichuk D. V. (2014). Vzaiemodiia mekhanizmiv finansovoho zabezpechennia derzhavy ta rehioniv. Simferopol. DIAPI.
7. Yizha M. M. (2011) Systema rehionalnoho upravlinnia: svitovyi dosvid i Ukraina. O. Druk. Dim.
8. Kalynovskyi B. V. (2016). Derzhavna rehionalna polityka v Ukraini: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku. 20-riichchia Konstytutsii Ukrainy : natsionalna tradytsiia ta yevropeyski standarty konstytutsionalizmu : materialy vseukr. nauk.-prakt. konf. (22 cherv. 2016). Kyiv In-t zakonodavstva Verkhovnoi Rady Ukrainy.
9. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 30.04.2014 № 197 «Polozhennia pro Ministerstvo rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy». Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/197-2014-p>.

Стаття надійшла до редакції 24.02.2017.

Л. С. ТЕРТЫШНА

соискатель кафедры хозяйственного права Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: ЗАДАЧИ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Статья посвящена исследованию хозяйственно-правового механизма обеспечения функционирования государственной региональной политики в Украине. Проанализирована существующая нормативно-правовая база на наличие в ней необходимого и достаточного понятийного аппарата, а также перечня хозяйственно-правовых средств, необходимых для эффективной реализации государственной региональной политики. Определены основные дефекты законодательной базы, которая регулирует государственную региональную политику.

Ключевые слова: хозяйственно-правовое обеспечение региональной политики, правовой механизм реализации государственной региональной политики, хозяйственно-правовые средства государственного регулирования, регион, программа регионального развития.

L. S. TERTYSHNA

PhD. Student of the Economic Law Department, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

REGIONAL POLICY OF THE STATE: TASKS OF ECONOMIC AND LEGAL ENSURING

Problem setting. Priorities and directions of state regional policy should meet the national interests and needs, display the problems and take into account perspectives of country's socio-economic growth. The achievement of certain goals depends on the existence of sufficient and appropriate regulatory and legal support for the state regional policy.

Recent research and publications analysis. The problematic aspects of the mechanism for implementing state regional policy were covered in the scientific works of many domestic scientists, including M. Dolishniy, V. Kuybida, Z. Varnaliy, Yu. Makogon, I. Burakovskiy, M. Yizha, A. Tkachuk, M. Nikula.

Paper objective. The purpose of the article is to study the effectiveness of the legislative base on the regulation of state regional policy.

Paper main body. The measures of the state regional policy are oriented to problem territory, and its classification should be carried out in the economic and economic-legal sense. This is because the economic component provides the exit of the territory from the "problematic" and supports competitiveness.

Conclusions of the research. To date, Ukraine has created a regulatory and legal base for the implementation of state regional policy. However, there are a number of shortcomings:

1. At the legislative level, it is necessary to concretize and systematize the conceptual apparatus of "problem areas".

2. It is necessary to carry out a preliminary definition and normative consolidation of the status of each region, falling within under the notion of "problematic territory".

3. Regional development programs should exist for every region in the country, taking into account the directions of their economic activities

4. It requires fixing at the legislative level measures to find out a special regime for implementing economic activities on the "territory of the antiterrorist operation" and "the occupied territories".

5. It is necessary to create a system for monitoring changes in order to identify the effectiveness of state regional policy.

Short Abstract for an article

Abstract. The article is devoted to the study of the economic and legal mechanism for ensuring the functioning of the state regional policy in Ukraine. The existing regulatory and legal framework on the availability in it necessary and sufficient conceptual apparatus, a list of economic and legal items or the effective implementation of state regional policy is analyzed. The main defects of the legislation regulating the state regional policy are defined.

Key words: economic and legal ensuring of regional policy, legal mechanism for implementing state regional policy, economic and legal means of state regulation, region, regional development program.

УДК 346.3

К. С. КОСІНОВА

студентка Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого,
Харків

e-mail: mskosinova10@gmail.com



АУТСОРСИНГ ЯК ЗАСІБ РОЗВИТКУ ТА ЗМІЦНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена пошуку правового змісту реалізації аутсорсингових відносин з тим, щоб забезпечити гармонізацію інтересів суб'єктів господарювання на мікрорівні та публічні економічні інтереси держави на макрорівні. Тобто аналізу підлягає сам економічний феномен та його правова природа. Крім цього, у статті визначені положення економічної та господарсько-правової політики держави щодо подальшого вдосконалення господарського законодавства у цьому напрямі.

Ключові слова: аутсорсингові договори, транснаціональні корпорації, правова природа аутсорсингу.

Постановка проблеми. В сучасних нестабільних політичних та економічних умовах усе більше постає проблема щодо пошуку нових засобів оптимізації виробництва, скорочення витрат, пошуку нових партнерів, у тому числі й іноземних, а також сприяння розвитку бізнесу у цілому, а як наслідок – й економіки держави. Тому все частіше підприємці стикаються із таким економічним феноменом, який є досить поширеним у світовій практиці, як аутсорсинг. Аутсорсинг дуже вдало себе зарекомендував у діяльності іноземних суб'єктів господарювання, а також як засіб приваблення інвестицій. Проте українські компанії не схильні часто застосовувати його у своїй діяльності, що пов'язують із відсутністю спеціального законодавства та недовірою до нових форм ведення господарської діяльності. У зв'язку з цим існує необхідність визначення основних аспектів державної політики з метою стимулювання важливих для держави секторів економіки, що призведе до її зміцнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробкою цієї проблеми займалися такі вчені, як О. Морщагін, А. Тищенко, Е. Макеєва, Н. Штангей, Л. Рибіна, Н. Пирець, О. Попко, Ш. Дугінець, І. Колесник, М. Дзюба, Д. Трачова та інші. Однак проблема визначення правової природи аутсорсингових відносин в названих роботах не знайшла свого вирішення, у зв'язку з чим стала предметом дослідження цієї статті.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення поняття «аутсорсинг», переваг та недоліків його застосування, проблем правового регулювання, аналіз сучасного стану застосування аутсорсингу у діяльності як іноземних, так і українських компаній, а також аналіз впливу аутсорсингу на національну економіку країни.

Виклад основного матеріалу. Перш за все слід розпочати із визначення поняття «аутсорсинг». Слід зазначити, що ні в економічній, а тим більше ні в юридичній літературі немає єдиного розуміння цього поняття. Сам по собі термін аутсорсинг (outsourcing) означає вилучення із джерела. [1; 2; 3]. В економічному словнику міститься таке визначення, як застосування зовнішньої організації (постачальника) для виконання другорядних функцій [3]. Д. Хейвуд зазначає, що аутсорсинг – це передача внутрішнього підрозділу підприємства та усіх пов'язаних із ним активів організації постачальнику послуг, який пропонує надавати відповідну послугу впродовж конкретного проміжку у часі за конкретну плату [1]. У літературі також можна зустріти такі розуміння, як кооперація, використання тимчасового працівника без укладання з ним трудової угоди при опосередкуванні спеціалізованим агентством, одна з концепцій управління, відмова від автономного бізнес-процесу і придбання послуг щодо виконання цього бізнес-процесу сторонньою організацією, методика формування додаткових структур господарської діяльності тощо [4]. На нашу думку, під аутсорсингом слід розуміти форму економічної кооперації, яка полягає у передачі основних чи обслуговуючих функцій компанією-замовником іншому суб'єкту (аутсорсеру), як правило, на договірній основі та використовується компанією-замовником з метою оптимізації витрат, а також підвищення якості кінцевого результату.

Залежно від типу функцій, які передаються на зовнішнє виконання, аутсорсинг можна поділити на аутсорсинг бізнес-процесів (ведення бухгалтерського обліку, логістика, маркетинг, реклама тощо); виробничо-технологічний (збирання комплектуючих, виробництво акумуляторів, технічне післяпродажне обслуговування та ін.); IT-аутсорсинг (розробка програмного забезпечення, впровадження інформаційних баз даних, обслуговування Web-серверів тощо).

Аутсорсинг у процесі свого розвитку пройшов три основні етапи. Це явище вперше виникло у діяльності нафтовидобувних компаній. У США виникнення аутсорсингу було пов'язане із передачею юридичних послуг, оскільки компанії фактично не мали можливості займатися юридичними функціями через великий обсяг роботи. У зв'язку з цим з'явилася тенденція щодо передачі таких функцій юридичним фірмам. Спочатку такі фірми називалися консалтинговими, а згодом аутсорсинговими, тобто були відповідальними за виконання завдань, які передавалися їм замовником [5]. Другий етап розвитку аутсорсингу припадає на кінець ХХ ст., зокрема на 90-ті рр., та характеризується стрімким поширенням серед великих компаній. Це обумовлювалося виникненням інформаційних технологій, зокрема функції щодо програмного забезпечення, обслуговування інформаційних систем почали передаватися спеціалізованим фірмам. Саме у цей час з'явилися перші публікації, які започаткували наукове розроблення стратегій використання аутсорсингу у діяльності компаній [3; 6; 7]. У цей період також була висловлена думка, яка зводилася до того, що найважливішим чинником збереження конкурентоспроможності є поділ функцій на основні та другорядні, потім і передача усіх другорядних функцій, а також персоналу, який виконує ці функції, компанії-спеціалісту (постачальнику послуг) [8]. Таким чином, утвердилася думка про те, що для успішного ведення господарської діяльності необхідною є передача усіх функцій компанії, на яких вона не спеціалізується, іншій компанії чи компаніям, для яких такі завданнями є профільними [1]. Третій етап відзначився використанням аутсорсингу у виробничому процесі компаній. Тобто підприємства почали передавати певну частину виробничого процесу іншим компаніям, отримуючи продукт більш високої якості, а також значно зменшуючи витрати.

Беручи до уваги поширеність цього економічного явища у господарській діяльності іноземних підприємств, слід зазначити переваги його застосування. Перш за все застосування аутсорсингу у сфері організаційно-управлінських функцій надає змогу перекласти частину ризику на іншу компанію, покращити рівень контролю, вивільнити ресурси для основних функцій компанії; у сфері технологічних функцій створює сприятливі умови для отримання доступу до новітніх технологій та ресурсів, які відсутні на території компанії-замовника, а також послуг світового класу. Крім цього, аутсорсинг дозволяє забезпечити надходження іноземної валюти, а також скоротити витрати обслуговування бізнес-процесу і підвищити прибутковість [9]. Але існує такий вагомий недолік, як розголошення комерційної таємниці, або як зазначається в літературі, конкурентного ядра, чи використання її у власному виробничому процесі, що може призвести до зниження

конкурентоспроможності, а також і прибутковості компанії-замовника. Крім цього, існує ймовірність надання низької якості послуг або крадіжки інтелектуальних активів [4].

У сучасних умовах глобалізації фактично не відчувається межа між аутсорсингом та офшорингом. Це підтверджується присутністю великої кількості індійських компаній – аутсорсерів у США та Англії. Офшоринг вдало себе зарекомендував в охороні здоров'я, в медіа, а також все частіше застосовується у юридичній сфері [10]. Тобто компанії намагаються частіше взаємодіяти між собою на взаємовигідних умовах, все менше приділяючи уваги місцю розташування тієї чи іншої компанії. Враховуючи все вищенаведене, можна зробити висновок, що у Європі та США значна кількість підприємств у ході ведення своєї господарської діяльності звертаються до аутсорсингу.

Тепер слід перейти до ситуації в Україні. Аналізуючи менталітет українців, який зводиться до «тільки моє», що сформувався та залишився ще з радянських часів, можна обґрунтувати нерозвиненість аутсорсингу у нашій державі. Тобто українці схильні контролювати все власноруч, не бажаючи передавати частину функцій іншим компаніям. Крім цього, на дуже повільний розвиток аутсорсингу в Україні впливає нестабільна ситуація в державі, низький рівень обізнаності щодо нових форм та стратегій ведення господарської діяльності, відсутність спеціального законодавства та правових засобів регулювання аутсорсингової діяльності. Враховуючи низький рівень та темп зростання економічного потенціалу України, виникає необхідність аналізу ефективності та можливості аутсорсингу сприятливо впливати на фінансову стійкість компаній, а також розвиток економіки.

Спочатку розглянемо ситуацію, коли українські компанії виступають замовниками послуг, так би мовити «ентерпрайзерами». Слід зазначити, що незважаючи на малу кількість компаній, які використовують аутсорсинг у своїй діяльності, 80% керівників вітчизняних підприємств планують найближчим часом розпочати передачу функцій на виконання спеціалізованим компаніям [11]. Українські компанії часто передають аутсорсерам функції у сфері PR-менеджменту. Це пов'язують із тим, що наші компанії під впливом нестабільних та несприятливих економічних умов схильні до зниження ефективності своєї діяльності, а, як наслідок, і прибутку, а тому постає необхідність в рекламі, створенні іміджу компанії, а також виведенні її на ринок як конкурентоспроможного суб'єкта [11]. Крім цього, все більше простежується тенденція застосування аутсорсингу в юридичній сфері. До такого виду аутсорсингу відносять юридичний аналіз, складання запитів, контрактів, договорів, листів тощо, представництво в судах, а також в інших органах державної

влади, обслуговування господарської діяльності в цілому, забезпечення захисту прав інтелектуальної власності [10]. У зв'язку з цим у підприємств відпадає необхідність у веденні юридичного аспекту господарської діяльності, а також витратанні коштів на виплату заробітної плати, що надає можливість зосередити кошти та зусилля на основному виді діяльності компанії. Яскравим прикладом українських підприємств, які співпрацюють із аутсорсинговими компаніями, є Metro та Villa. Вони передають спеціалізованим компаніям функції транспортно-складського характеру, які полягають у доставці, зберіганні та розфасовці продукції. Отже, зазначені українські компанії не мають необхідності будувати розподільчі центри, а також мають змогу зменшити рівень управлінського контролю. Крім цього, в літературі зазначається, що компанії, які використовують логістичні послуги, збільшують свій прибуток на 20–30% за рік [12]. З цього випливає, що, концентруючись на головних напрямках господарської діяльності, віддаючи другорядні функції спеціалізованим компаніям, які надають результат вищої якості, компанії, оптимізуючи витрати, підвищують свою конкурентоспроможність, що, у свою чергу, впливає на підвищення національної економіки. Так, діяльність компанії Nokia характеризується співробітництвом із Hewlett-Packard задля здійснення останнім управління корпоративною інформаційною системою Nokia. Це робиться саме для можливості концентрації своїх зусиль на основних напрямках діяльності.

Крім цього, за даними Державної фінансової служби України доля експорту аграрно-промислового комплексу зросла до 43% у 2016 р. Доцільним буде навести визначення аграрного аутсорсингу, під яким розуміють форму господарювання в аграрно-промисловому комплексі, пов'язану з розвитком економічних відносин і формуванням кластерної форми організації економіки, що базується на тривалому співробітництві й високому рівні довіри між учасниками, а це передбачає перерозподіл ресурсів за рахунок зосередження на головному напрямі діяльності, передачі допоміжних, другорядних функцій зовнішнім фахівцям [13]. У сучасних умовах в Україні аграрний сектор характеризується певною поляризацією, оскільки існує дві сторони: великі сільськогосподарські корпорації та малий бізнес, до якого можна віднести фермерські господарства та приватні підприємства. А тому в цьому випадку аутсорсинг для кожного виду буде відігравати свою переважну роль. Наприклад, для великих компаній він буде засобом оптимізації витрат, а також концентрації зусиль на основних напрямках діяльності, тоді як для малого та середнього бізнесу – в основному пошуком нових партнерів та форм співробітництва. В Україні є необхідні земельні ресурси для отримання великої кількості продукції, але немає новітніх технологій та досвіду для вдоскона-

лення процесу вирощування продукції. В літературі зазначається, що сільському господарству необхідна інноваційність, яку може забезпечити аутсорсинг [14]. Оскільки передача функцій компаніям, які знаходяться у державах із розвиненим сільським господарством, надасть можливість підвищити конкурентоспроможність, отримувати послуги світового класу, а також доступ до новітніх наукових розробок.

Тепер варто розглянути значення виконання функцій, які були передані на аутсорсинг саме українськими компаніями. Відповідно до інфляційного звіту Національного банку України у 2015 р. Україна збільшила обсяг експорту ІТ-послуг на 17%. Крім цього, 79% із експорту ІТ-послуг склали комп'ютерні послуги, а саме – розробка програмного забезпечення. Як зазначають експерти, ІТ-послуги – це єдиний вид експортних послуг, який демонструє зростання протягом останніх декількох років. У зв'язку з цим за даними *Ukraine Digital News* такі міжнародні компанії, як Boeing, Ericsson, Siemens, Huawei обрали саме нашу державу як центр для розміщення об'єктів своїх науково-дослідницьких робіт. Це приносить ряд переваг, таких як часткове вирішення зайнятості населення, підвищення кваліфікації та професійності трудового ресурсу. Важливим є те, що аутсорсинг формує окремі сектори національної економіки – кластери. Але слід зазначити, що для того, щоб ІТ-аутсорсинг приносив позитивні результати для національної економіки, слід об'єднати всіх суб'єктів українського комп'ютерного ринку за згідно із класифікатором інформаційно-комп'ютерного технологій для того, щоб точно розуміти, які саме сфери мають найбільший експортний потенціал, щоб гарантувати державну підтримку [15].

Крім цього, аутсорсинг може розглядатися як засіб включення у ТНК. Останніми роками у діяльності ТНК переважають саме неакціонерні форми операцій, такі як субпідрядні контракти. Дж. Маркузен проаналізував механізм впливу ТНК на зростання промислового експорту у слабкорозвинених країнах [16]. Крім цього, Р. Синкович, А. Роат продемонстрували у своїх працях значення субконтрактних угод ТНК у збільшенні експорту держав, у яких знаходяться їх підприємства [17]. Слід зауважити, що аутсорсинг буде впливати на експорт у тому випадку, якщо функції виконуються на користь іноземного суб'єкта, які, як правило, пов'язані із виробництвом напівфабрикатів або проміжної продукції виробничого циклу компанії-замовника. Дуже вдалим застосування аутсорсингу можна вважати використання його компаніями Азії, які вийшли на світовий ринок, а також стали частиною міжнародної виробничої системи ТНК. Наприклад, тайванська фірма Foxconn/ HonHai збільшила обсяг своїх продаж до 59 млрд дол., а сінгапурська компанія Flextronics – до 31 млрд дол. Такі показники були досягнуті завдяки

співпраці, а саме субпідрядним угодам із ТНК Hewlett-Packard, Apple, Sony та Philips [18]. Тайванські фірми Foxconn, Quanta, Inventec вважаються одними із найбільш провідних світових виробників, які працюють саме на підставі виконання функцій, переданих на аутсорсинг. Згодом ці компанії перетворилися на великі ТНК та мають велику кількість своїх філіалів в Азії, США та Японії [19]. На підтвердження важливості ТНК для економіки доцільно буде навести приклад в автомобільній промисловості. Отже, автомобільна корейська компанія Hyundai почала свої експортні операції із укладанням контракту із ТНК Ford про зарубіжний субпідряд щодо збору частин. Після цього виникла необхідність до більш складних технологій виробничого процесу, а також конструювання нових моделей. У результаті Hyundai створила спільне підприємство із ТНК Mitsubishi, де японська компанія не мала контрольного пакета акцій. Але створення такого підприємства надало змогу купити ноу-хау та новітні технології на основі ліцензійних угод. Придбання необхідних знань та вмій зробило можливим виробляти усі компоненти, необхідні для виробництва автомобілів, а згодом і випускати свої власні моделі [19].

Вищенаведене говорить про те, що держава має диференціювати види діяльності на ті, які приносять вигоду Україні, та сприяти їх розвитку, що надасть змогу зміцнити національну економіку, обмежувати ті, які перетворюють державу на об'єкт економічної експлуатації.

Як уже зазначалося, на використання аутсорсингу впливає також відсутність спеціального правового регулювання таких відносин. Тому доцільним є зазначити проблемні питання саме правового характеру. По-перше, законодавство України не містить чіткого визначення аутсорсингу, що ускладнює його розуміння, а також відмежування від інших суміжних договорів. Крім цього, необхідно зазначити, що його часто ототожнюють із договорами поставки, надання послуг та виконання робіт. По-друге, відсутній порядок укладання, а також оформлення договорів щодо передання функцій на виконання іншим компаніям. Це тягне за собою й те, що у випадку порушення умов або невиконання чи неналежного виконання договору аутсорсингу сторони не можуть ефективно захистити свої права, оскільки більшість національних судів не схильні відмежовувати зазначений договір як самостійний. По-четверте, у випадку аутстафінгу як одного із виду аутсорсингу, виникають проблеми із оформленням трудових договорів та захистом прав працівників. Оскільки фактично особа перебуває у трудових відносинах із одним роботодавцем, а виконує трудові функції щодо іншого, який, у свою чергу, має забезпечувати належні умови праці. Хоча, як зазначається в літературі, відповідальність за це буде нести компанія-провайдер [20].

Висновки. Аутсорсинг – це форма економічної кооперації, яка полягає у передачі основних чи обслуговуючих функцій компанією-замовником іншому суб'єкту (аутсорсеру), як правило на договірній основі, та використовується компанією-замовником з метою оптимізації витрат, а також підвищення якості кінцевого результату.

1. Аутсорсинг є об'єктом, процесом, властивістю сучасної глобалізації економіки, а тому є окремим об'єктом економічної політики.

2. До переваг аутсорсингу можна віднести можливість компанії-замовника сконцентрувати свої зусилля на основних напрямках господарської діяльності, за рахунок передання другорядних функцій іншим спеціалізованим компаніям; створення сприятливих умов для отримання доступу до новітніх технологій та послуг світового класу; забезпечення надходження іноземної валюти; скорочення витрат на обслуговування бізнес-процесів, а також підвищення прибутковості.

3. Недоліками аутсорсингу є ризик розголошення комерційної таємниці; відмінність у стандартах і методології виконання бізнес-процесів між аутсорсером та компанією-замовником; можливість повної або часткової втрати контролю над ситуацією.

4. Аутсорсинг слід розглядати на мікро- та макрорівні. В першому випадку йдеться про договірну форму, оскільки він опосередковується договорами про надання послуг, виконання робіт, підряду тощо. На макрорівні йдеться про проблему організаційно-господарського впливу держави на відповідні типи аутсорсингових відносин.

5. Актуальною залишається проблема визначення засобів господарсько-правового регулювання для впливу на аутсорсингові відносини, а також розроблення спеціального законодавства для стимулювання використання аутсорсингу українськими компаніями у своїй господарській діяльності, що буде позитивно відбиватися на національній економіці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Хейвуд Д. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. / Д. Б. Хейвуд ; пер. с англ. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2002. – 176 с.
2. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентноспособных организаций : учеб. пособие / под ред. проф. Б. А. Аникина. – М. : Инфра-М, 2003. – 187 с.
3. Дрозд И. Бухгалтерский аутсорсинг как организационная форма современного учетно-аналитического процесса / И. Дрозд // Бухгалтер. учет и аудит. – 2003. – № 8. – С. 10–18.
4. Стрельченко Н. М. Контрактний аутсорсинг – економічний інструмент покращення відносин з іноземними партнерами / Н. М. Стрельченко // Економ. інноваци. – 2005. – № 23. – С. 100–109.

5. Морщагін О. В. Аутсорсинг як специфічний інструмент інтеграції підприємств / О. В. Морщагін // Торгівля і ринок. – Вип. 19, т. 4. – 2006. – С. 98–104.
6. Дойг С. Не зашло ли использование аутсорсинга слишком далеко? / С. Дойг, Д. Вулсон Д, К. Спекхальс // Эконом. стратегии. – 2004. – № 1. – С. 88–92.
7. Lacity M. C. It Outsourcing: maximize flexibility and control / M. C. Lacity, L. P. Willcocks, D. E. Feeny // Harvard business review. – 1995. – Vol. 73.3(3). – P. 84–93.
8. Тищенко А. Перспективы аутсорсинга как одного из условий повышения конкурентных преимуществ / А. Тищенко // Экономика: проблемы теории и практики. – 2005. – Вып. 208, т. 3. – С. 634–639.
9. Штангей Н. М. Аутсорсинг як фактор підвищення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки / Н. М. Штангей // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Харків : ХДУХТ, 2007. – Вип. 1 (5), т. 2. – С. 9–12.
10. Usha A. Legal Process Outsourcing: Trends and Perspectives [Електронний ресурс] / A. Usha. – 2008. – Режим доступу: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1085128.
11. Передрий Е. Анализ функций, передаваемых на выполнение в аутсорсинге / Е. Передрий // Вестн. Нац. техн. ун-та «ХПИ» : сб. науч. тр. – Х. : НТУ «ХПИ». – 2006. – № 15. – 215 с.
12. Попко О. Проблеми та перспективи аутсорсингової діяльності / О. Попко // Вісн. Нац. ун-ту вод. госп-ва та природокористування. Економіка : зб. наук. пр. – 2008. – 429 с.
13. Дзюба М. Перспективи розвитку аутсорсингу в агропромисловому комплексі України / М. Дзюба // Вісн. Харк. нац. аграр. ун-ту ім. В. В. Докучаєва : зб. наук. пр. – Харків : ХНАУ, 1997–2012 – № 12 : Технічні науки. Сільськогосподарські науки. Економічні науки. – 2012. – № 12.
14. Рибіна Л. Консалтинг і аутсорсинг як фактори успішного розвитку конкурентного бізнесу / Л. Рибіна // Вісн. Харк. нац. техн. ун-ту сільс. госп-ва ім. П. Василенка. – Харків : ХНТУСГ. – Вип. 65: Економічні науки. – 2007. – 345 с.
15. Осадчий В. И. Роль ИТ-аутсорсинга в экспорте украинских информационно-компьютерных технологий / В. И. Осадчий // Эконом. простір. – 2013. – № 79. – С. 34–45.
16. Markusen J. Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise / J. Markusen, K. Maskus // Review of International Economics. – 2002. – Vol. 10. – P. 694–707.
17. Wu F. Overcoming Export Manufacturers' Dilemma in International Expansion / F. Wu, R. Sinkovics, T. Cavusgil, A. Roath // Journal of International Business Studies. – 2007. – Vol. 38, № 2. – P. 283–302.
18. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. – Geneva and New York : United Nations. – 2012. – 200 p.
19. Kosmina V. Offshore outsourcing and export of transnational companies from newly industrialised countries of Asia / V. Kosmina // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. – 2014. – P. 271–275.

20. Партин Г. О. Основні види аутсорсингу та їх застосування в управлінні діяльністю підприємства / Г. О. Партин, О. В. Дідух // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доп. міжнар. наук.-практ. конф., Львів, 10–12 листоп. 2011 р., присвяч. 45-річчю Ін-ту економіки і менеджменту та 20-річчю Ін-ту післядиплом. освіти Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2011. – С. 637–638.

REFERENCES

1. Heyvud D. B. (2002). Outsorsing: v poiskah konkurentnyih preimuschestv. M. Idatelskiy dom «Vilyams».
2. Anikin B. A. (2003). Outsorsing: sozдание vyisokoeffektivnyih i konkurentnosposobnyih organizatsiy: uch. pos. M. Infra-M.
3. Drozd I. (2003). Buhgalterskiy outsorsing kak organizatsionnaya forma sovremennogo uchetno-analiticheskogo protsessa. Buhgalterskiy uchets i audit. 8.
4. Strelchenko N. M. (2005). Kontraktniy outsorsingh – ekonomichnyi instrument pokrashchennia vidnosyn z inozemnyimi partneramy. Ekonomicheskie innovatsii. 23.
5. Morshchahin O. V. (2006). Outsorsingh yak spetsyficnyi instrument intehratsii pidpriemstv. Torhivlia i rynek. Vyp. 19. T. 4.
6. Doyg S. Vulson D., Spekhals K. (2004). Ne zashlo li ispolzovanie outsorsinga slishkom daleko? Ekonomicheskie strategi. 1.
7. Lacity M. C. Willcocks L. P. Feeny D. E. (1995) It Outsourcing: maximize flexibility and control. Harvard business review. Vol. 73.3(3).
8. Tischenko A. (2005). Perspektivy outsorsinga kak odnogo iz usloviy povyisheniya konkurentnyih preimuschestv. Ekonomika: problemy teorii i praktiki. Vyip. 208. T. 3.
9. Shtanhei N. M. (2007). Outsorsingh yak faktor pidvyshchennia mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky. Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh. Vyp.1 (5): u 2 t., t. 2.
10. Usha A. (2008) Legal Process Outsourcing: Trends and Perspectives. Retrieved from: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1085128
11. Peredriy E. (2006). Analiz funktsiy, peredavaemyih na vyipolnenie v outsorsinge. Vestnik Natsionalnogo tehnikeskogo universiteta “HPI”. 15.
12. Popko O. (2008). Problemy ta perspektyvy outsorsinghovoї diialnosti. Visnyk Natsionalnogo universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannia. Ekonomika. Vyp. 4 (44). ch. 3.
13. Dziuba, M. (2012). Perspektivy rozvytku outsorsinghу v ahropromyslovomu kompleksi Ukrainy. Visnyk Kharkivskoho natsionalnogo ahrarnoho universytetu imeni V. V. Dokuchaieva. 12.
14. Rybina, L. (2007). Konsaltnykh i outsorsingh, yak faktory uspishnoho rozvytku konkurentnoho biznesu. Visnyk Kharkivskoho natsionalnogo tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva im. P. Vasylenka. Vyp. 65 Ekonomichni nauky.
15. Osadchiy V. I. (2013). Rol IT-outsorsinga v eksporte ukrainskikh informatsionno-kompyuternykh tehnologiy. Ekonomichnyi prostir. 79.

16. Markusen J., Maskus K. (2002). Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise. Review of International Economics. Vol. 10.
17. Wu F., Sinkovics R., Cavusgil T., Roath A. (2007). Overcoming Export Manufacturers' Dilemma in International Expansion. Journal of International Business Studies. Vol. 38. 2.
18. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. – Geneva and New York: United Nations.
19. Kosmina V. (2014). Offshore outsourcing and export of transnational companies from newly industrialised countries of Asia. Austrian Journal of Humanities and Social Sciences.
20. Partyn H. O., Didukh O. V. (2011). Osnovni vydy autsorsynhu ta yikh zastosuvannya v upravlinni diialnistiu pidpriemstva. Suchasni problemy ekonomiky i menedzhmentu : tezy dopovidei mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii. Lviv. Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki.

Стаття надійшла до редакції 14.03.2017.

Е. С. КОСИНОВА

студентка Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

АУТСОРСИНГ КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ И УКРЕПЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Статья посвящена поиску правового содержания реализации аутсорсинговых отношений с целью обеспечения гармонизации интересов субъектов хозяйствования на микроуровне и публичных экономических интересов государства на макроуровне. Следовательно, анализу подлежит сам экономический феномен и его правовая природа. Кроме этого, в статье определены основные моменты экономической и хозяйственно-правовой политики государства относительно дальнейшего совершенствования хозяйственного законодательства в этом направлении.

Ключевые слова: аутсорсинговые договоры, транснациональные корпорации, правовая природа аутсорсинга.

K. S. KOSINOVA

Master, Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv.

OUTSOURCING AS A MEANS OF DEVELOPMENT AND STRENGTHENING OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

Problem setting. In today's unstable political and economic conditions there are problems of finding new means for optimizing production, reduce costs, finding new partners and promoting business development. Outsourcing has very successfully proved in the

activities of foreign business entities, it would be advisable to implement into the activities of domestic economic entities.

Recent research and publications analysis. O. Morshchahin, A. Tyshchenko, E. Makeieva, N. Shtanhei, L. Rybina, N. Pyrets, O. Popko, Sh. Duhinets, I. Kolesnyk, M. Dziuba, D. Tkachova studied this issue. However, the problem of determining the legal nature of outsourcing relations in these works have not found their solution, and in this connection became the subject of research of this article.

Paper objective. The article's purpose is to define the concept of "outsourcing", the advantages and disadvantages of its application, the problems of legal regulation, the analysis of the current state of outsourcing in the activities of foreign and Ukrainian companies, as well as an analysis of the impact of outsourcing on the national economy.

Paper main body. There are cases when Ukrainian companies are the customers of services, so-called "enterprises". Ukrainian companies often transfer the outsourced functions in the area of PR-management. This is due to the fact that our companies are inclined to reduce the efficiency of their activities, and as a result, profit influenced by unstable and unfavorable economic conditions. Also, outsourcing can be seen as a means of inclusion in TNCs. In recent years, TNCs have been dominated by unincorporated forms of operations, such as subcontracting contracts. The state should differentiate activities into those that benefited Ukraine, and contribute to their development, and limit those that turn the state into an object of economic exploitation.

Conclusion of the research: Outsourcing is a form of economic cooperation that consists in the transfer of the main or serving functions by the customer company to another entity (outsourcer), usually on a contractual basis, and is used to optimize costs and improve the quality of final result.

Outsourcing should be considered at the microlevel and macro level. In the first case, it is a contractual form. At the macro level, we are talking about the problem of the organizational and economic impact of the state on the appropriate types of outsourcing relationships.

The problem of determining the means of economic and legal regulating for effects to outsourcing relationships, and the drafting of special legislation remains valid.

Short abstract for an article

Abstract. The article is devoted to the search for the legal content of the implementation of outsourcing relations in order to ensure the harmonization of the interests of economic entities at the micro level and the public economic interests of the state at the macro level. Therefore, the economic phenomenon and its legal nature are subject to analysis. In addition, the provisions of the economic, economic and legal policy of the state on further improvement of legislation in this direction are defined in the article.

Key words: outsourcing contracts, transnational corporations, the legal nature of outsourcing.

НАУКОВІ ЗДОБУТКИ

УДК 001.92

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА РОЗБУДОВИ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ЕКОСИСТЕМ

Вийшла друком монографія відомих українських учених-економістів – С. А. Давимуки та Л. І. Федулової, присвячена проблемам формування регіональних інноваційних екосистем¹.

Автори виходять із того, що проголошений курс на модернізацію передбачає створення нової, збалансованої соціально-економічної системи України, яка б розвивалася на основі ефективного творчого потенціалу населення регіонів. Такий підхід до проблеми є доволі плідним. Останнім часом наукова спільнота мала можливість ознайомитися з багатьма дослідженнями регіональної економіки та її ринкового реформування. Проте нинішній економічний спад регіонів України свідчить про актуальність пошуку нових підходів і методів забезпечення конкурентного потенціалу регіонів, які були б пов'язані з державною підтримкою інноваційної та підприємницької активності регіонів, розвитком у них високотехнологічного виробництва, створенням сучасного організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності.

У монографії досліджено низку важливих методологічних і науково-практичних проблем. Серед них:

- розвиток теорій регіоналізму в умовах глобалізації (розділ 1);
- європейський досвід формування регіональних інноваційних екосистем (розділ 2);
- політика кластеризації Європейського Союзу та основні моделі створення кластерів у регіонах (розділ 3);
- стан і передумови формування регіональних інноваційних екосистем в Україні (розділ 4);
- механізми формування регіональних інноваційних екосистем в Україні в контексті європейської інтеграції (розділ 5);

¹ Давимука С. А. Регіональні інноваційні екосистеми: напрями розбудови в умовах європейської інтеграції : монографія / С. А. Давимука, Л. І. Федулова ; ДУ «Ін-т регіон. досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України». – Львів, 2016. – 464 с.

- модернізація виробничої діяльності регіонів: «екосистема – інноваційна стратегія» (розділ 6);
- модель регіональної інноваційної екосистеми Львівської області (розділ 7);
- детермінанти ефективності розбудови регіональних інноваційних екосистем в Україні (розділ 8).

При підготовці монографії використано вітчизняні і зарубіжні теоретичні джерела, значний масив фактичних даних Державної служби статистики України, інформацію з регіональних статистичних збірників, у тому числі зарубіжних.

Основні теоретичні положення і висновки, відображені у монографії, будуть корисними для науковців і практиків у розробленні національної та регіональних стратегій інноваційного розвитку, державних і регіональних цільових програм та механізмів регулювання інноваційних процесів в Україні. Науково обґрунтовані рекомендації авторів доцільно застосовувати державним і регіональним органам влади при проведенні економічних реформ у країні. Монографія також сприятиме кращому розумінню динаміки соціально-економічних процесів в Україні студентами, аспірантами, докторантами та викладачами вищих навчальних закладів.

Л. С. ШЕВЧЕНКО, доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

УДК 001.92

ЕКОНОМІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ УНІВЕРСИТЕТСЬКОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ

Опублікована монографія доктора економічних наук, професора кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого Л. С. Шевченко «Університетська освіта: економічні пріоритети та управління розвитком»¹. Актуальність дослідження економічних та управлінських аспектів розвитку університетської освіти в Україні пояснюється глибокими трансформаційними процесами, що відбуваються у сучасній вищій школі. Вони стосуються механізмів реалізації національних інтересів та со-

¹ Шевченко Л. С. Університетська освіта: економічні пріоритети та управління розвитком. – Харків : Право, 2016. – 188 с.

ціальної відповідальності у сфері вищої освіти, зміни економічної природи освітнього блага, інноватизації університетської освіти, формування ефективного освітнього менеджменту.

Монографія складається із 3 розділів, кожен з яких характеризується науковою новизною.

У першому розділі монографії «Суспільні економічні інтереси та соціальна відповідальність у сфері вищої освіти» розкрито нову роль держави – як виробника суспільних благ «освітня безпека суспільства» та «формування і застосування ефективних норм освітнього права». Доведено, що вища освіта є суспільно-приватним благом, а тому потребує «розподілу витрат» між державою і приватними особами – споживачами або замовниками освіти. Поставлено важливе питання щодо соціальної відповідальності університетів за якість підготовки фахівців та запровадження публічного (громадського) контролю якості освіти.

У другому розділі монографії «Інноваційні пріоритети розвитку університетської освіти» досліджуються питання інноваційної діяльності університетів та комерціалізації її результатів, захисту інтелектуальної власності університетів, перетворення університетів на інтелектуальних підприємств, транснаціоналізації та глобалізації вищої освіти. Зазначу, що досвід формування університетів як інтелектуальних підприємств успішно накопичується у США і європейських країнах і має використовуватися вітчизняними освітянами.

У третьому розділі монографії «Світовий досвід університетського менеджменту та його запровадження в Україні» обґрунтовано сучасну концепцію освітнього менеджменту. Авторка послідовно доводить важливість опанування керівниками освітньої галузі та ВНЗ знаннями та практичними навичками стратегічного управління: постановки стратегічних цілей розвитку університету, розробки та реалізації стратегій, прогнозування вищої освіти. На втілення стратегії університету потрібно спрямовувати маркетинг, менеджмент, кадровий, фінансовий та репутаційний менеджмент. Кожен із цих напрямів функціонального менеджменту в монографії досліджено з оцінкою перспектив запровадження в Україні.

Отже, проф. Л. С. Шевченко у своїй монографії виявила основні економічні закономірності розвитку вищої освіти в Україні та світі, запропонувала системний погляд на управлінські проблеми сучасного розвитку університетів. При підготовці рукопису використано значний масив фактичних даних і статистичної інформації, вітчизняних і зарубіжних наукових джерел.

Монографія має широку цільову аудиторію і є корисною насамперед викладачам, науковцям та фахівцям у галузі управління вищою освітою, а також керівникам ВНЗ.

***В. О. ЛОЗОВОЙ**, доктор філософських наук, професор, завідувач кафедри культурології Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого*

УДК 001.92

ЮРИДИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ: ДОСВІД ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Верховенство права як фундаментальний принцип правової економіки передбачає надання правової допомоги фізичним і юридичним особам з метою забезпечення їх правомірної економічної поведінки як суб'єктів господарювання. Юридичний консалтинг є формою правової допомоги, отже комплексний аналіз його економічної природи та механізму є важливим напрямом теоретичного обґрунтування чинників та напрямів розбудови правової економіки в Україні. Зазначене свідчить про актуальність, теоретичне і практичне значення дослідження доктора економічних наук, професора О. С. Марченко і кандидата економічних наук, доцента О. В. Ярмак, результати якого висвітлено у монографії «Юридичний консалтинг: сутність та роль у правовій економіці»¹.

Позитивної оцінки заслуговують структура монографії, логіка викладення матеріалу. Монографія складається з передмови, чотирьох розділів, списку літератури, який містить 167 наукових, методичних та статистичних джерел, додатків.

У першому розділі монографії ґрунтовно викладено матеріал, присвячений характеристиці місця та ролі юридичного бізнесу у правовій економіці.

Слід підкреслити обґрунтованість авторського підходу до розкриття змісту правової економіки у широкому та вузькому розумінні, в основі якого філософське і нормативістське трактування права та визначення економіки як системи економічних відносин з приводу вибору оптимального способу використання обмежених ресурсів з метою якнайкращого задоволення необмежених потреб. Змістовне сполучення зазначених категорій як основи визначення поняття «правова економіка» дозволило авторам, по-перше, розробити категоріальну модель правової економіки, розкрити її сутнісні характеристики та засади формування і розвитку, по-друге, обґрунтувати взаємозв'язок змісту понять «ринкова економіка» і «правова економіка». Слід погодитися з висновком авторів, що сучасній змішаній економіці, функціонування якої здійснюється під впливом таких суспільних регуляторів, як ринок, держава, корпорації, громадянське суспільство, притаманні сутнісні ознаки правової економіки. На основі цього авторами визначено напрями розбудови правової економіки в Україні шляхом формування системи ефективних суспільних регуляторів економічного розвитку.

¹ Марченко О. С. Юридичний консалтинг: сутність та роль у правовій економіці: монографія / О. С. Марченко, О. В. Ярмак. – Харків, 2016. – 243 с.

Всебічно розкрито економічну природу юридичного консалтингу, особливості та види юридичних послуг. Науковим здобутком дослідження є визначення та характеристика функцій юридичного бізнесу як важливої складової правової економіки: загальних і спеціальних, інфраструктурної та вмінених. Обґрунтованими є положення розділу, що розкривають суспільну роль юридичного консалтингу як інтегратора правових знань та інформації.

Значний інтерес викликає теоретичне обґрунтування інноваційних форм юридичного консалтингу в системі нової економіки масової співпраці. Авторами розкрито зміст та напрями юридичного краудсорсингу, форми застосування краудфандингу у юридичному бізнесу, юридичні інновації та стартапи. Охарактеризовано «pro bono» юридичний консалтинг як елемент соціальної відповідальності юридичного бізнесу.

У цілому положення та висновки першого розділу монографії є теоретичною основою розкриття у наступних розділах економічно-організаційних засад юридичного бізнесу як особливого виду інтелектуального підприємництва.

Другий розділ монографії присвячено розкриттю організаційно-економічного механізму юридичного консалтингу. Проаналізовано організаційні форми юридичного бізнесу. На основі неокласичного, інституціонального, ресурсного, еволюційного підходів, концепцій інтелектуальної організації та організації, що навчається, розкрито економічну природу юридичної фірми, її головні характеристики та особливості організаційної структури, специфічні види, зокрема юридичні супермаркети та бутики.

Охарактеризовано ресурсні особливості юридичної фірми, розкрито структуру та види її капіталу. Авторами обґрунтовано структуру інтелектуального капіталу юридичної фірми, одним із елементів якої визначено мережевий капітал юридичного консалтингу.

Науковим здобутком дослідження слід вважати обґрунтування консалтингового юридичного циклу, виробничої функції та виробничих можливостей юридичного бізнесу.

У розділі розкрито головні підходи до ціноутворення в сфері юридичного консалтингу, всебічно обґрунтовано ціннісну модель ціни юридичної послуги.

Ринок юридичних послуг є центральним об'єктом дослідження, положення та висновки якого висвітлено у третьому розділі монографії. Авторами розкрито його головні ознаки та структуру за об'єктним та суб'єктним критеріями. Особливо слід підкреслити актуальність авторського аналізу деструкцій ринку юридичного консалтингу України – зростання частки юридичного квазіконсалтингу та територіальна конкурентна деструкція. Науковим здобутком дослідження є виокремлення та характеристика таких сегментів національного ринку юридичних послуг, як непрофесійний та протиправний

юридичний квазіконсалтинг. У розділі розкрито загрози та негативні наслідки юридичного квазіконсалтингу як для юридичного бізнесу, так і для національної економіки в цілому, визначено напрями його подолання. Слід підтримати точку зору авторів, що зазначені деструкції є реальною загрозою розбудови в Україні правової економіки.

У розділі всебічно проаналізовано трансакційні витрати, пов'язані з використанням механізму ринку юридичних послуг, розкрито їх головні види на передконтрактній, контрактній та післяконтрактній стадіях консалтингу. Обґрунтовано зміст та принципи економічної поведінки суб'єктів попиту та пропозиції на ринку юридичних послуг: очікування – баланс очікувань – взаємна довіра – репутація – співробітництво – регулювання. Розкрито особливості та механізм внутрішнього ринку юридичного консультування на підприємствах. Значний інтерес викликають висновки дослідження моделей внутрішнього юридичного консультування на підприємстві, внутрішньої ціни юридичних консультацій.

Четвертий розділ монографії містить положення та висновки щодо змісту, організації, моделей та результатів процесу юридичного консультування. Всебічно розкрито зміст та моделі консультант-клієнтських відносин, охарактеризовано стадії процесу юридичного консультування. Авторами розроблено матрицю «прибутки – складність консультант-клієнтських відносин», якісну та вартісну лінійку замовників юридичних послуг, що є основою класифікації та вибору юристами клієнтів. Розкрито економіко-правові засади встановлення прав власності юриста і клієнта на інтелектуальний продукт і кінцевий результат юридичного консалтингу. Обґрунтовано напрями та заходи управління знаннями та забезпечення інтелектуальної безпеки суб'єктів юридичного консалтингу.

У цілому монографія О. С. Марченко, О. В. Ярмак «Юридичний консалтинг: сутність та роль у правовій економіці» є комплексним економіко-теоретичним дослідженням юридичного бізнесу, умов, чинників, суперечностей, напрямів та наслідків його розвитку в Україні. Монографія розкриває організаційно-економічні та управлінські засади юридичного консалтингу, особливості, моделі та методи юридичного консультування. Монографія характеризується високим науково-дослідницьким рівнем, має теоретичну та практичну цінність, буде корисною як джерело систематизованих знань та інформації для всіх, хто вивчає юридичний консалтинг та здійснює практичну діяльність з надання юридичних послуг.

Л. О. УКРАЇНСЬКА, доктор економічних наук, професор, професор кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ У ЗБІРНИКУ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПРАВО»

Загальні правила подання статей

1. Мова статті – *українська, англійська, російська*; обсяг – 8–15 аркушів (до 30 тис. знаків), включаючи рисунки, таблиці, графіки та бібліографію.

2. Для публікації статті необхідно подати до редакції:

– *рукопис статті*, роздрукований на принтері, вчитаний і підписаний усіма авторами (2 примірники у форматі А4);

– *електронний варіант статті* на магнітному носіїві (CD);

– *рецензію* доктора/кандидата наук за фахом видання (для статей докторів наук рецензія не подається);

– *витяг* із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку (для авторів поза НЮУ імені Ярослава Мудрого);

– *розширена (від 2000 до 3000 знаків із пробілами) анотація статті англійською мовою* в електронному й паперовому вигляді; відповідно до наказу МОНмолодьспорту України від 17.10.2012 р. № 1111 англomовний варіант має включати всі обов'язкові структурні елементи фахової статті (постановка проблеми, аналіз останніх досліджень і публікацій, формулювання мети статті, виклад основного матеріалу дослідження, висновки з даного дослідження) (*див. додаток 1*);

– *ліцензійна згода автора* (або співавторів) на розміщення статті в мережі Інтернет на офіційних сайтах Університету (nlu.edu.ua), збірника (econtlaw.nlu.edu.ua), Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (www.nbuv.gov.ua) та Наукової Електронної Бібліотеки (РФ) (www.elibrary.ru) (*додаток 2*);

– *фотографія автора* (співавторів) статті форматом 4×5,5 з розширенням *.jpg, якості 600×600 dpi.

3. Редколегія залишає за собою право відхиляти матеріали, повертати їх на доопрацювання, скорочувати й редагувати. У разі потреби може передавати рукопис статті на рецензування членами редколегії. Матеріали, подані з порушенням указаних вимог, не публікуються, авторам не повертаються. Не допускається використання сканованих або сфотографованих схем, рисунків, таблиць тощо.

Технічні вимоги

Текст статті має бути набраним у текстовому редакторі WORD шрифтом Times New Roman, кегль 14, з міжрядковим інтервалом 1,5 з берегами: ліворуч – 3 см, праворуч – 1,5 см, угорі та внизу – 2 см.

Вимоги щодо оформлення статті (див. додаток 3):

- у лівому верхньому куті першої сторінки зазначається шифр УДК;
- наступний рядок (використовується шрифт Times New Roman, кегль 14, з міжрядковим інтервалом 1,5) – *відомості про автора (співавторів) мовою статті*: прізвище, ім'я, по батькові (шрифт напівжирний), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, де розташована організація, вказується, якщо у її назві відсутнє посилання на нього; e-mail автора, ORCID ID;
- у правому верхньому куті першої сторінки розміщується *фото автора* (авторів);
- нижче по центру наводиться *назва статті мовою статті* (використовується шрифт Times New Roman, кегль 14, з міжрядковим інтервалом 1,5, напівжирний).

Якщо стаття містить матеріали досліджень, що проводилися в межах грантів, цільових програм, фундаментальних або прикладних досліджень за рахунок видатків державного бюджету або за фінансової підтримки інших установ, рекомендуємо вказувати цей факт у виносці до заголовка статті. Такі роботи заслуговують на особливу увагу та схвалення журналів, що включені до наукометричних баз. Наприклад:

* Роботу виконано в межах цільової комплексної програми «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку» (№ державної реєстрації 0111u000961) та фундаментального дослідження «Науково-теоретичні проблеми формування, розвитку та інституційної побудови правової економіки в Україні» за рахунок видатків державного бюджету (№ державної реєстрації 0115U000326);

- далі – *анотація* обсягом до 50 слів і *ключові слова* (5–7) мовою статті (використовується шрифт Times New Roman, кегль 12, з міжрядковим інтервалом 1,5).

Для статей, написаних на економічну тематику, під «Ключовими словами» вказується JEL Classification (кількість – від 1 до 5 в одному рядку. Наприклад: JEL Classification: I 23, M 21).

Більш детально: http://en.wikipedia.org/wiki/JEL_classification_codes;

- далі – текст статті (див. вимоги щодо структури статті);
- далі – список використаної літератури (див. вимоги до списку використаної літератури);
- далі – під заголовком **References** транслітерація бібліографічного опису джерел. Слід звернути увагу: а) джерела англійською мовою необхідно оформити за міжнародним бібліографічним стандартом APA (стандарт APA <http://www.bibme.org/citation-guide/APA/book>); б) транслітерувати бібліогра-

фічний опис джерел, написаних українською мовою, слід згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 27.01.2010 р. № 55 «Про впорядкування транслітерації українського алфавіту латиницею» (див. Приклади); в) бібліографічний опис джерел, написаних мовою, що використовує кириличний алфавіт, необхідно транслітерувати латинськими літерами.

**Приклади
транслітерації бібліографічного опису джерел,
написаних українською мовою:**

1. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу : монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2014. – 404 с.

Shevchenko L. S., Hrytsenko O. A., Kaminska T. M. (2014). Nematerialna ekonomika: upravlinnia formuvanniam i vykorestanniam intelektualnoho kapitaly. Kharkiv. Pravo.

2. Юридична фірма: пошук моделі ефективного менеджменту : наук.-практ. вид. / Л. С. Шевченко, С. М. Макуха, О. С. Марченко та ін. – Х. : Право, 2014. – 204 с.

Shevchenko L. S., Makukha S. M., Marchenko O. S. (2014). Yurydychna firma: poshuk modeli efektyvnoho menedzhmentu. Kharkiv. Pravo.

3. Шевченко Л. С. Конкурентна діагностика юридичної фірми: світова практика та її запровадження в Україні / Л. С. Шевченко // Екон. теорія та право. – 2016. – № 1 (24). – С. 76–86.

Shevchenko L. S. (2016) Konkurentna diahnostyka yurydychnoi firmy: svitova praktyka ta yii zaprovadzhennia v Ukraini. Ekonomichna teoriia ta pravo.1 (24)

4. Бенько Т. Що на часі в юридичному менеджменті? Світ vs. Україна [Електронний ресурс] / Т. Бенько, С. Новікова // Юрид. газ. – 2011. – 7 черв. (№ 23 (284)). – Режим доступу: <http://legmark.com.ua/ua/insights/publication/articles/article-06>.

Benko T., Novikova S. (2011). Shcho na chasi v yurydychnomu menedzhmenti? Svit vs. Ukraina. Yurydychna hazeta. 23 (284). Retrieved from: <http://legmark.com.ua/ua/insights/publication/articles/article-06>.

– далі – *відомості про автора (співавторів) російською мовою, якщо українська є мовою статті (українською мовою, якщо російська є мовою статті)*: прізвище, ім'я, по батькові (шрифт напівжирний), науковий ступінь, вчене звання, повна назва посади, установи, де працює чи навчається автор (співавтори); місто, де розташована організація, вказується, якщо у її назві відсутнє посилання на нього (використовується шрифт Times New Roman, кегль 12, з міжрядковим інтервалом 1,5);

нижче по центру наводиться назва статті російською мовою, якщо українська є мовою статті (українською мовою, якщо російська є мовою статті) (використовується шрифт Times New Roman, кегль 12, з міжрядковим інтервалом 1,5, напівжирний);

– далі – анотація обсягом до 50 слів і ключові слова (5–7) російською мовою, якщо українська є мовою статті (українською мовою, якщо російська є мовою статті) (використовується шрифт Times New Roman, кегль 12, з міжрядковим інтервалом 1,5).

Якщо англійська є мовою статті, то після списку використаної літератури додаються відомості про автора (співавторів) та назва статті, анотація і ключові слова українською і російською мовами. Розширена анотація надається українською мовою.

Вимоги щодо структури статті:

Стаття повинна мати належний теоретичний і науково-прикладний характер, відповідати вимогам постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15.01.2003 р. № 7-05/1.

Структура наукової статті:

– **постановка проблеми** в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями;

– **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор статті, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття;

– **формулювання цілей** статті (постановка завдання);

– **виклад основного матеріалу** дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– **висновки** з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в даному напрямі.

Бібліографічний опис оформлюється згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 і відповідно до вимог ВАК України за формою 23 (Бюлетень ВАК. – 2009. – № 5).

Заголовок «СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ» (шрифт Time New Roman, кегль 12, розріджений на 2 пункти, вирівнювання по центру). Використана література подається мовою оригіналу загальним списком за порядком її згадування в тексті у квадратних дужках (наприклад, [1, с. 22], або [1], або [1; 5]).

При підготовці рукопису не слід користуватися для форматування тексту пробілами, табуляцією тощо; не слід використовувати у тексті колонтитули, ставити переноси вручну, користуватися автоматичним переносом.

Таблиці повинні мати вертикальну орієнтацію і будуватися за допомогою майстра таблиць редактора Word, формули необхідно готувати в редакторі формул Microsoft Equation Editor 2.0.

Робота редакції з авторами

1. До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди з автором (авторами).

2. Остаточне рішення про публікацію приймає редакційна колегія.

3. Точка зору редакційної колегії може не збігатися з точкою зору авторів статей. За зміст і достовірність наведеної в статтях інформації відповідальність несуть автори статей.

4. Матеріали, які надійшли до редакції з порушенням зазначених вимог, не реєструються й не розглядаються, а повертаються авторам для доопрацювання.

Автор (співавтори) статті несе відповідальність за правильність і достовірність викладеного матеріалу, належність останнього йому особисто, точність викладених у роботі фактів (даних) та якість перекладу цитат з іношомовних джерел (за наявності).

**ЗРАЗОК АНОТАЦІЇ
ДО СТАТТІ АНГЛІЙСЬКОЮ МОВОЮ**

Розширена анотація
статті Петренка Віктора Миколайовича на тему: «Актуальні напрями державної політики у сфері боротьби з кіберзлочинністю»
(це речення подається українською мовою).

V. M. PETRENKO

Doctor of Sciences (Economics), professor, professor of the Economic Theory
Department of Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

An extended abstract of a paper on the subject of:

**ACTUAL DIRECTIONS OF STATE POLICY IN THE SPHERE
OF FIGHT AGAINST CYBERCRIME**

Problem setting. (Постановка проблеми) *English text.*

Recent research and publications analysis. (Аналіз останніх досліджень і публікацій) *English text.*

Paper objective. (Формулювання цілей) *English text.*

Paper main body. (Виклад основного матеріалу) *English text*

Conclusions of the research. (Висновки) *English text.*

Short Abstract for an article (Коротка анотація до статті)

Abstract. (переклад анотації до статті, 3–5 речень).

Key words: (переклад ключових слів).

Переклад здійснено: _____ П. І. Б., посада, установа, печатка

Додаток 2

Редакційній колегії
збірника наукових праць
«Економічна теорія та право»

Від _____

П. І. Б.

місце роботи, посада

науковий ступінь, вчене звання

Телефон _____

E-mail _____

Ліцензійна згода на публікацію

№ _____ від _____

Прошу розглянути питання про можливість публікації моєї статті

« _____ »

(назва)

у фаховому наукометричному збірнику наукових праць «Економічна теорія та право».

З порядком розгляду та умовами опублікування статей ознайомлений, згоден.

Гарантую, що матеріали, запропоновані для публікації:

– створені мною особисто;

– є оригінальними і раніше не публікувалися в інших друкованих виданнях;

– не знаходяться на розгляді для публікації в інших друкованих виданнях.

Даю згоду на видання статті у паперовій формі та розміщення повного тексту статті в електронній формі в мережі Інтернет на офіційних сайтах Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого (nlu.edu.ua), збірника (econtlaw.nlu.edu.ua), Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського (www.nbuv.gov.ua) та Наукової Електронної Бібліотеки (РФ) (www.elibrary.ru).

« ____ » _____ 201__ р.

_____ / _____ /
підпис / розшифровка підпису

ЗРАЗОК ОФОРМЛЕННЯ СТАТТІ

УДК

В. М. ПЕТРЕНКО

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого, Харків
адреса електронної скриньки
ORCID ID:

ФОТО

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ БОРОТЬБИ З КІБЕРЗЛОЧИННІСТЮ

Розкрито зміст ...

Ключові слова:

JEL Classification: (для статей з економічних проблем).

Постановка проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Формулювання цілей.

Виклад основного матеріалу.

Висновки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ REFERENCES

В. М. ПЕТРЕНКО

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории Национального юридического университета имени Ярослава Мудрого, Харьков

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ БОРЬБЫ С КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬЮ

Раскрыто содержание...

Ключевые слова:

V. M. PETRENKO

Doctor of Sciences (Economics), professor, professor of the Economic Theory
Department of Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv

**ACTUAL DIRECTIONS OF STATE POLICY
IN THE SPHERE OF FIGHT AGAINST CYBERCRIME**

Problem setting (*English text*).

Recent research and publications analysis (*English text*).

Paper objective (*English text*).

Paper main body (*English text*).

Conclusions of the research (*English text*).

Short Abstract for an article (Коротка анотація до статті)

Abstract: (*переклад анотації до статті*).

Key words: (*переклад ключових слів*).

Підписано до друку з оригінал-макета 06.06.2017.
Формат 70×100 ¹/₁₆. Папір офсетний. Гарнітура Times.
Ум. друк. арк. 17,7. Обл.-вид. арк. 12,8. Вид. № 1684.
Тираж 100 прим.

Видавництво «Право» Національної академії правових наук України
та Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
Україна, 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80а
Тел./факс (057) 716-45-53
Сайт: www.pravo-izdat.com.ua
E-mail для авторів: verstka@pravo-izdat.com.ua
E-mail для замовлень: sales@pravo-izdat.com.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції — серія ДК № 4219 від 01.12.2011 р.

Виготовлено у друкарні ФОП Леонов
Тел. (057) 717-28-80